

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

Editoria scientifica e tutela del consumatore/ricercatore: si configura un abuso di posizione dominante?

This is the author's manuscript

Original Citation:

Availability:

This version is available <http://hdl.handle.net/2318/1620738> since 2016-12-19T19:22:39Z

Terms of use:

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)



MASTER IN MANAGEMENT DELLE AZIENDE PUBBLICHE E DELLE AZIENDE DI PUBBLICO SERVIZIO

MIAP

MASTER DI 1° LIVELLO

Tesi finale

*“Editoria scientifica e tutela del
consumatore/ricercatore: si configura un
abuso di posizione dominante?”*

Candidato: **Dott.ssa Elena GIGLIA**

Relatore: **Prof.ssa Cristina BARETTINI**

Anno Accademico 2015/16

SOMMARIO

Introduzione	3
1 Il contesto	4
1.1. L’editoria scientifica e il suo mercato	4
1.2. La spirale dei prezzi delle riviste scientifiche	7
1.3. L’oligopolio nel mercato della comunicazione scientifica	17
1.4. I contratti con gli editori e la trasparenza	24
1.5. Una postilla, ma non secondaria: text e data mining	31
1.6. I contratti di copyright transfer agreement per i singoli autori	35
2. Le ipotesi di violazione dei diritti dei consumatori/ricercatori	36
2.1. Volontà unica sul mercato	36
2.2. Abuso di posizione dominante e abuso di dipendenza economica?	38
2.3. Un caso concreto: la prima denuncia di fronte all’autorità britannica	41
2.4. Pregiudizio al commercio o pregiudizio all’innovazione?	45
3. Conclusioni	50
4. Postilla	51
Ringraziamenti	54
Bibliografia	55
Allegato 1: testo della denuncia all’Authority UK	61

1. Introduzione

Scopo di questo lavoro è cercare di coniugare il mio lavoro quotidiano con una curiosità nata durante il corso di *Diritto e tutela dell'utente* del Master MIAP, nel momento in cui abbiamo affrontato le clausole contrattuali, la tutela dei consumatori e l'abuso di posizione dominante.

Mi occupo da molti anni di Open Access¹ e di editoria scientifica, ma non avevo mai provato a pensare ai contratti che gli Atenei sottoscrivono con gli editori internazionali in questi termini.

Eppure, agli autori risulta chiaro che «publishing is so embedded in the practice of science that whoever controls the journals controls access to the entire profession»².

L'ipotesi che cercherò di documentare prende le mosse dalla situazione di oligopolio che si è creata nel mercato della comunicazione scientifica, e che consente ai grandi gruppi editoriali di adottare pratiche non trasparenti nella fissazione dei prezzi dei beni che vendono - le riviste scientifiche - e nella negoziazione dei contratti di accesso alle riviste stesse.

Queste pratiche a mio avviso costituiscono un abuso di posizione dominante.

Mentre stavo per concludere la stesura, il 4 dicembre 2016, in Gran Bretagna è stata depositata la prima citazione in giudizio del gruppo editoriale Elsevier di fronte alla *Competition and Markets Authority*, proprio per abuso di posizione dominante. Ciò che mi conforta è che nella citazione siano stati utilizzati molti dei dati e dei riferimenti che ho utilizzato in queste pagine, a riprova della stringente attualità del tema trattato.

¹ Maggiori informazioni sull'Open Access si trovano in <http://www.oa.unito.it>

² Walter P. – Mullins D. *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*, blog post, ASCB, an international forum for cell biology, 7 novembre 2016, <http://www.ascb.org/2016/11/07/on-publishing-and-the-sneetches-a-wake-up-call-november-december-2016-newsletter/>

1. Il contesto

La comunicazione scientifica è un mercato peculiare sia per la natura dei beni scambiati – “pezzi” di conoscenza, che è un bene comune – sia per la provenienza pubblica dei fondi di finanziamento della ricerca. È un mercato che si definisce «anelastico» perché non vige la legge della domanda e dell’offerta, e questo crea condizioni favorevoli a situazioni di oligopolio. Una ulteriore complessità è apportata dalla profonda connessione fra diversi processi che la sostanziano: la produzione (tecnologie in evoluzione, differenti canali di comunicazione in differenti comunità scientifiche), l’accesso, la conservazione, la sostenibilità economica (costi reali e margini di profitto), la gestione dei diritti, e, per finire, la valutazione della ricerca, i cui criteri informano profondamente i comportamenti degli autori.

Nei prossimi paragrafi cercherò di delineare le caratteristiche di questo mercato, che ne costituiscono a un tempo le principali criticità e le basi teoriche per dimostrare l’ipotesi di abuso di posizione dominante.

1.1. L’editoria scientifica e il suo mercato

Dalla nascita delle «Philosophical Transactions» di Lord Oldenburg (1665) le riviste scientifiche si sono evolute fino a creare nel secolo scorso un mercato di enormi proporzioni e di peculiari caratteristiche.

Le riviste scientifiche assolvono a quattro sostanziali funzioni: registrazione, archiviazione, pubblicità, conservazione, cui in una riflessione successiva si è aggiunta la ricompensa derivante dal prestigio e dal riconoscimento di competenze³:

³ Rosendaal H. – Geurts P. *Forces and functions in scientific communication: an analysis of their interplay*, CRISP 1997, <http://www.physik.uni-oldenburg.de/conferences/crisp97/roosendaal.html>

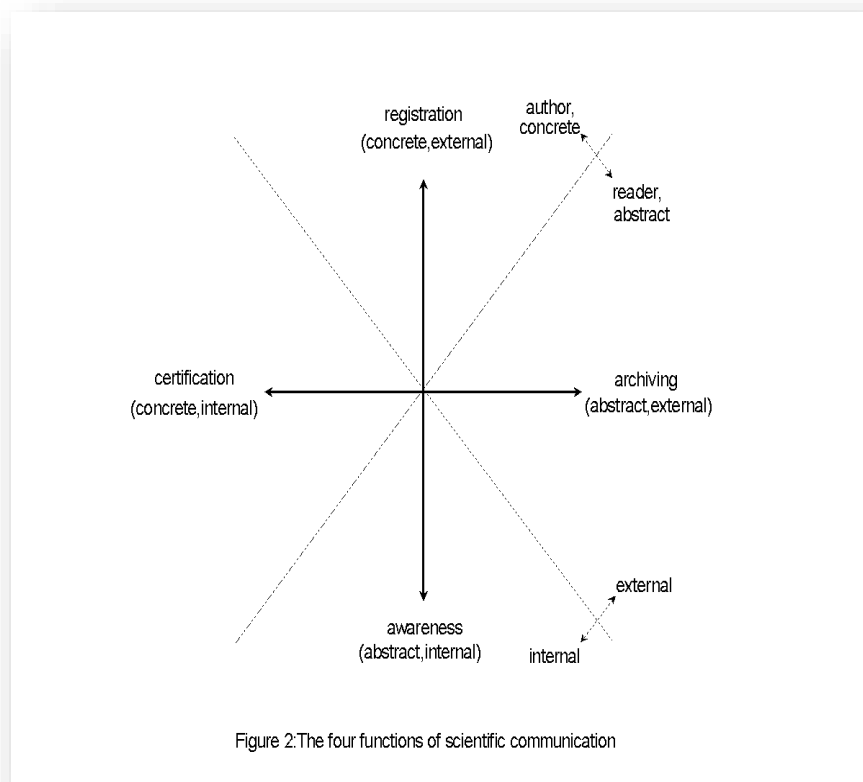


Fig. 1 le funzioni della comunicazione scientifica secondo Rosendaal e Geurtz

Oggi, grazie al web, la rivista non è più al centro, e le diverse funzioni possono essere svolte da altri strumenti e con altri modelli⁴, ma ai fini di questa tesi verranno prese in considerazione le sole riviste scientifiche.

La produzione e la diffusione dei risultati di ricerca coinvolge una molteplicità di attori con ruoli distinti ma collegati:

- i gruppi di ricercatori, classificabili secondo una molteplicità di criteri (singoli, in gruppo, fisicamente concentrati o dispersi, raggruppati in famiglie professionali fortemente specializzate per attività e per ambito di ricerca). L'insieme dei ricercatori costituisce la comunità scientifica di riferimento, che gioca il duplice ruolo di produttore di conoscenza e di struttura di gatekeeping, poiché – attraverso il sistema del peer review – seleziona gli autori e i contributi meritevoli di pubblicazione;
- i finanziatori istituzionali, spesso pubblici o fondazioni;
- le università nel loro molteplice ruolo di indirizzo dell'attività di ricerca, di finanziatore, di gestore dei processi di carriera dei ricercatori, di riutilizzatore di contenuti per finalità didattiche;

⁴ Giglia E. *Un altro mondo è possibile: dall'Open Access all'Open Science*, in «Bibliotime», 2016, 1, <http://www.aib.it/aib/sezioni/emr/bibttime/num-xix-1/giglia.htm>

- le biblioteche universitarie, nel loro ruolo di collettore di risorse informative prodotte da diverse fonti e di gestore di materiali “grigi”, nonché facilitatori dell’uso dell’informazione;
- i lettori, che spesso fanno parte della comunità dei ricercatori⁵.

Il mercato non è quindi lineare, ma coinvolge sempre almeno la dinamica autore/lettore:

From these arguments we deduce that a unit of information, be it a journal article, dataset or otherwise, is not a functional unit of communication, but requires the interaction with either the author or the reader or both to become a functional unit or a set of functional units.

Thus scientific communication is defined as the ensemble of functional units, whereas scientific information is the ensemble of units of information.

Within this definition it is inconsistent to assume that a unit of information can separate an author's market from a reader's market. It rather shows that such a separation cannot exist. This means that we reject a linear view of the market, and this is consistent with the well-known fact that the scientific communication market is a market with a strong, direct feedback system.⁶

Inoltre, la comunicazione scientifica ha come risultato la conoscenza, che non è un bene esclusivo né rivale – ma sembra venire trattato come tale dal mercato.

Tecnicamente, il processo della pubblicazione su riviste scientifiche prevede

- proposta dell’articolo da parte dell’autore
- invio ai revisori da parte dell’editor della rivista
- accettazione/rifiuto
- pubblicazione, in caso di accettazione
- diffusione in abbonamento o in Open Access

In questo contesto, né autori né revisori vengono pagati:

In that sense and contrary to any other business, academic journals are an atypical information good, because publishers neither pay the provider of the primary good—authors of scholarly papers—nor for the quality control—peer review⁷.

Il ritorno atteso non è economico ma di reputazione e, possibilmente, di citazioni. Sottolineo quindi fin da ora che uno dei maggiori attori coinvolti, l’autore – senza del quale la comunicazione scientifica non esisterebbe – non percepisce alcun beneficio economico. Eppure, il giro d’affari della comunicazione scientifica raggiunge come vedremo cifre astronomiche.

⁵ Dubini P. – Giglia E. *La sostenibilità dei modelli di Open Access*, in «AIDAInformazioni: rivista di Scienze dell’informazione», 2008, vol. 26, n. 3-4, pp. 43-69, <http://eprints.rclis.org/13216/>

⁶ Rosendaal H. – Geurts P. *Forces and functions in scientific communication: an analysis of their interplay*, CRISP 1997, <http://www.physik.uni-oldenburg.de/conferences/crisp97/roosendaal.html>

⁷ Larivière V. - Haustein S. - Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

1.2 La spirale dei prezzi delle riviste scientifiche

Il costo delle riviste scientifiche ha subito, dal 1986 al 2011, un incremento del 402% (fig. 2)⁸.

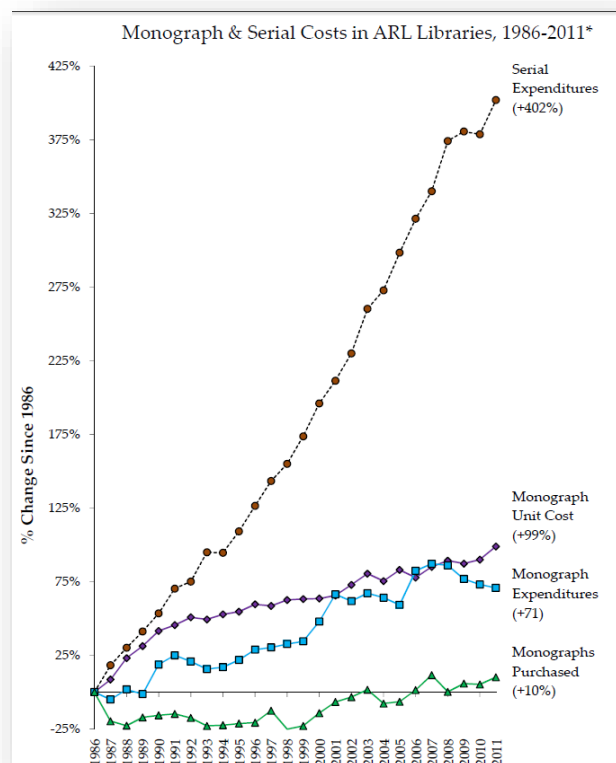


Fig. 2 Aumento del prezzo dei periodici 1986-2011

È il fenomeno della cosiddetta «serial crisis», che ha messo a dura prova le biblioteche in tutto il mondo, e che è stato fra l'altro uno degli elementi scatenanti del movimento Open Access⁹. L'aumento sconsiderato dei prezzi delle riviste, infatti, non si è accompagnato alla crescita proporzionale dei fondi di finanziamento alle biblioteche, che hanno visto al contrario decurtare i propri budget in modo sostanziale. Di conseguenza, le Università sono state costrette a tagliare abbonamenti – persino l'Università di Harvard¹⁰, che è uno degli atenei meglio finanziati al mondo. Tutto ciò è paradossale, nel momento in cui il web garantirebbe un accesso illimitato a tutti, a costo zero; i ricercatori vengono quindi penalizzati sia come autori – vengono letti di meno – sia come lettori – possono leggere di meno, a detrimento della loro curiosità, che è alla base del ciclo della creazione di nuova conoscenza.

⁸ ARL Statistical trends 2011, <http://www.arl.org/storage/documents/monograph-serial-costs.pdf> Il dato è l'ultimo disponibile gratuitamente, dal 2012 l'accesso è a pagamento.

⁹ Suber P. *Open Access overview*, 2003-2010, <http://legacy.earlham.edu/~peters/fos/overview.htm>

¹⁰ Harvard University, *Faculty Advisory Council Memorandum on Journal Pricing*, April 17, 2012 <http://goo.gl/70Chmy>

Il costo medio di una rivista scientifica, a seconda della disciplina, si legge nella tabella riassuntiva del più recente *Periodical Price Survey* a cura di «Library Journal»¹¹ (fig. 3):

DISCIPLINE	AVERAGE PRICE PER TITLE	DISCIPLINE	AVERAGE PRICE PER TITLE
Chemistry	\$5,105	Technology	\$2,239
Physics	4,508	Zoology	2,221
Engineering	3,244	Math & Computer Science	1,895
Biology	3,104	Health Sciences	1,801
Food Science	2,729	General Science	1,717
Astronomy	2,718	Geography	1,713
Botany	2,418	Agriculture	1,687
Geology	2,400		
SOURCE: LJ PERIODICALS PRICE SURVEY 2016			

Fig. 3 Prezzo medio per rivista, per disciplina

Sul costo reale di un articolo scientifico la letteratura è sterminata. A prescindere dai lavori “classici” di Carol Tenopir e Donald King¹², l’economista australiano John Houghton ha ricostruito con acribia i costi legati alla produzione di un articolo scientifico¹³, che danno ragione della complessità dei fattori coinvolti al di là dei banali costi di magazzino, venuti a cessare col digitale, cui di solito si fa riferimento.

In questa sede interessano due elementi, non le cifre esatte, né il fatto che l’avvento del digitale avesse fatto sperare in un abbattimento dei costi e abbia invece generato crescite esponenziali – oltre a privare le biblioteche del “possesso” della rivista, essendo l’online basato solo su contratti di “accesso”.

Dapprima interessa notare che, come in ogni mercato anelastico, i prezzi non siano legati a costi effettivi di produzione ma piuttosto al prestigio della rivista stessa, poiché come vedremo non vige la legge della domanda e dell’offerta.

¹¹ Bosch S.- Anderson K. *Fracking the Ecosystem | Periodicals Price Survey 2016*, in «Library Journal», April 21, 2016, <http://lj.libraryjournal.com/2016/04/publishing/fracking-the-ecosystem-periodicals-price-survey-2016/#>

¹² Cfr. ad esempio King D.W. *The cost of journal publishing: a literature review and commentary*, in «Learned Publishing», April 2007, 20 pp. 85-106 e King, D. W. - Tenopir C. *Some economic aspects of the scholarly journal system*, in «Annal Review of Information Science Technology», 2011, 45: 295–366. doi:10.1002/aris.2011.1440450114

¹³ Houghton J. – Rasmussen B. -Sheehan P. et al. *Economic implications of alternative scholarly publishing models: Exploring the costs and benefits*. Report to JISC, 2009. <http://repository.jisc.ac.uk/278/>

I costi di produzione, nel digitale, tendono a zero, e la loro natura di bene non rivale tende altrettanto ad azzerare i prezzi, perché da una copia digitale si possono produrre infinite identiche copie, tutte fruibili in contemporanea:

Scholarly publications themselves can be considered information goods with high fixed and low variable costs. Regarding academic journals, fixed or first-copy costs comprise manuscript preparation, selection and reviewing as well as copy-editing and layout, writing of editorials, marketing, and salaries and rent, the two most substantial of which, manuscript writing and reviewing, are provided free of charge by the scholarly community. In that sense and contrary to any other business, academic journals are an atypical information good, because publishers neither pay the provider of the primary good—authors of scholarly papers—nor for the quality control—peer review. On the publisher's side, average first-copy costs of journal papers are estimated to range between 20 and 40 US dollars per page, depending on rejection rates¹⁴ which neither explains open access publication fees as high as 5,000 \$US (e.g., Cell Reports by Elsevier) nor hybrid journals, where publishers charge twice per article, i.e. the subscription and open access fees (e.g., Open Choice by Springer or Online Open by Sage Publications).

[...] Hence, each journal has the monopoly on the scientific content of papers it publishes: paper A published in journal Y is not an alternative to paper B published in journal Z [11]. In other words, access to paper A does not replace access to paper B, both papers being complementary to each other.

Variable costs of academic journals are paid by the publisher and, as long as journals were printed and distributed physically, these costs were sizeable. In the print era, publishers had to typeset the manuscripts, print copies of journals, and send them to various subscribers. Hence, each time an issue was printed, sent and sold, another copy had to be printed to be sent and sold. However, with the advent of electronic publishing, these costs became marginal. The digital era exacerbated this trend and increased the potential revenues of publishers. While, in economic terms, printed journals can be considered as rival goods—goods that cannot be owned simultaneously by two individuals—online journals are non-rival goods: a single journal issue that has been uploaded by the publisher on the journal's website can be accessed by many researchers from many universities at the same time. The publisher does not have to upload or produce an additional copy each time a paper is accessed on the server as it can be duplicated ad infinitum, which in turn reduces the marginal cost of additional subscriptions to 0¹⁵.

Ma i costi sono esorbitanti ugualmente. Perché? Perché non sono costi reali, si paga il prestigio di leggere/scrivere su riviste che sono diventate un vero e proprio brand, in virtù dei loro processi di selezione, del peso dei loro comitati scientifici e così via. In altre parole, se si vuole leggere ciò che è pubblicato su «Nature», si paga l'abbonamento a «Nature», non esiste concorrenza:

¹⁴ King D. W. *The cost of journal publishing: a literature review and commentary*, in «Learned Publishing», April 2007, 20 pp. 85-106

¹⁵ Larivière V. - Haustein S. - Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

To understand the academic publishing market, it is useful to examine the competitive characteristics of the two markets in which publishers compete: for readers and for authors. Within the class of Reader Pays publishing, journals fall into roughly two institutional types: those owned and controlled by 'non-profit' professional societies, including some university presses, and those owned and controlled by profit-motivated commercial publishers. As the table indicates, libraries typically must pay 4 to 6 times as much per page for journals owned by commercial publishers as for journals owned by non-profit societies. These differences in price do not reflect differences in the quality of the journals. In fact the commercial journals are on average less cited than the non-profits and the average cost per citation of commercial journals ranges from 5 to 15 times as high as that of their non-profit counterparts.

[...] How can such dramatic differences persist? If one automobile manufacturer charged 6 times as much as its competitors for a car of lower quality, almost nobody would buy its product. Those who want only one car would buy the better, cheaper car. Those who want two cars would buy two of the cheaper ones rather than one cheap one and one expensive, inferior one.

Journal articles differ in that they are not substitutes for each other in the same way as cars are. Rather, they are complements. Scientists are not satisfied with seeing only the top articles in their field. They want access to articles of the second and third rank as well. Thus for a library, a second copy of a top academic journal is not a good substitute for a journal of the second rank. Because of this lack of substitutability, commercial publishers of established second-rank journals have substantial monopoly power and are able to sell their product at prices that are much higher than their average costs and several times higher than the price of higher quality, non-profit journals.¹⁶

Non a caso, *The price of prestige* è il titolo che l'economista Ted Bergstrom ha dato al grafico (fig. 4) in cui correla prezzi e prestigio della rivista, sia per riviste tradizionali sia Open Access¹⁷.

¹⁶ Bergstrom T.C. -Bergstrom C.T. *Can "author pays" journals compete with "reader pays"?*, in «Nature Web focus on Access to the literature», May 2004
<http://www.nature.com/nature/focus/accessdebate/22.html>

¹⁷ Van Noorden R. *Open access: The true cost of science publishing*, in «Nature» 495, 426–429 (28 March 2013) doi:10.1038/495426a <http://www.nature.com/news/open-access-the-true-cost-of-science-publishing-1.12676> e Bergstrom T.C. et al. *Eigenfactor Index of Open Access Fees*, <http://www.eigenfactor.org/openaccess/> nonché il famoso sito Bergstrom T.C. *Subscription Cost effectiveness* <http://www.eigenfactor.org/projects/subscriptionCost/costeffectiveness.php>

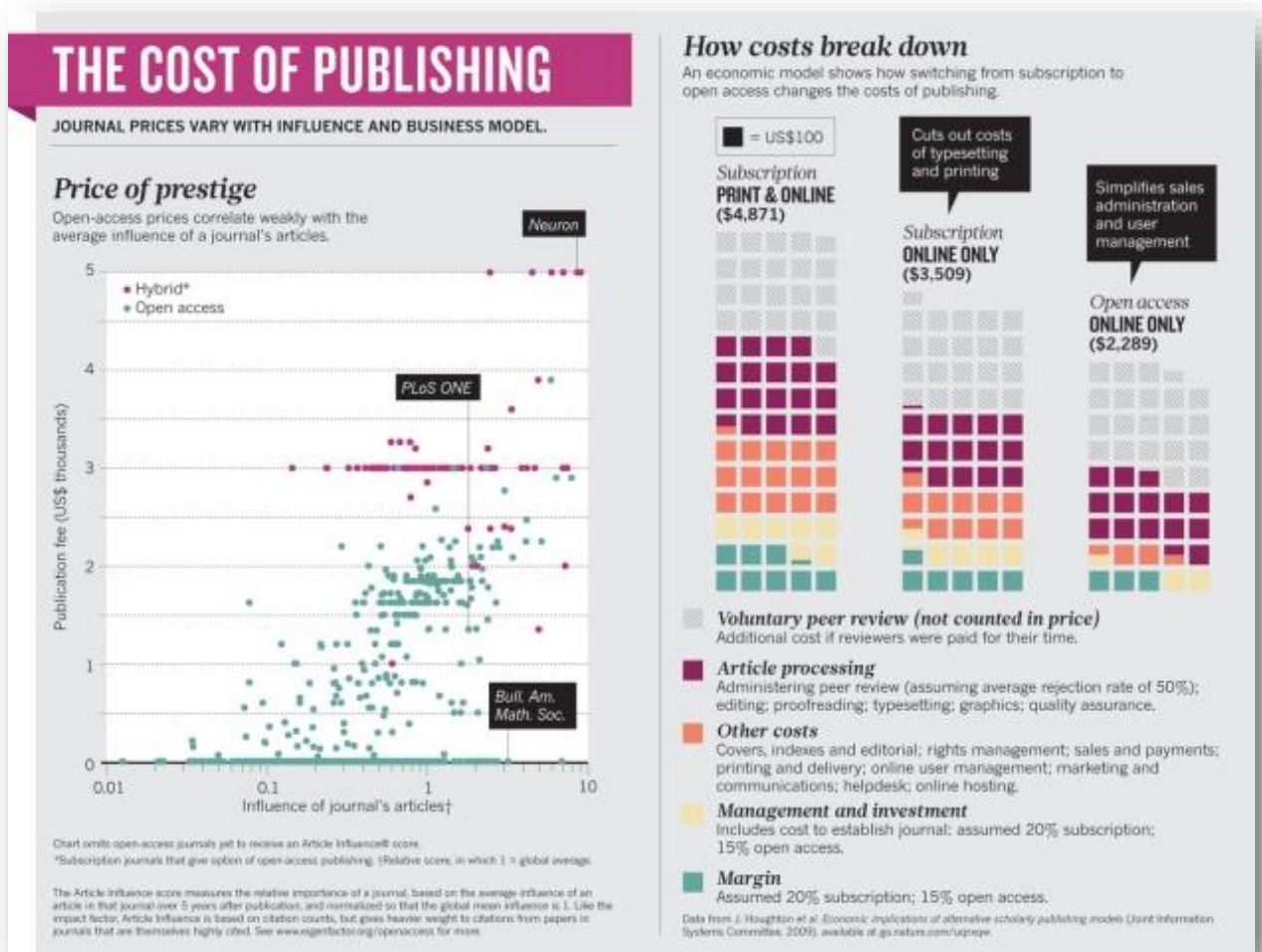


Fig. 4 I costi delle riviste correlati alle misure di impatto

I prezzi sono quindi del tutto arbitrari e, come si vede in fig. 4, generano enormi profitti:

In a system where the marginal cost of goods reaches 0, their cost becomes arbitrary and depends merely on how badly they are needed, as well as by the purchasing power of those who need them. In addition, costs are strongly influenced by the power relations between the buyer and seller, i.e. publishers and academic libraries. In such a system, any price is good for the seller, as the additional unit sold is pure profit. All these factors explain the different and often irrational big deals made between publishers and subscribers, with university libraries subscribing to a publisher's entire set or large bundle of journals regardless of their specific needs¹⁸.

Il citato *Periodical Price Survey 2016* aggiunge anche un altro dato interessante sulle riviste di prestigio, calcolato in base alle citazioni – che ne costituiscono una misura di uso: se è vero che le riviste che costano di più sono quelle con più citazioni, non c'è un

¹⁸ Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

rapporto proporzionale fra le citazioni e il prezzo, che fra la rivista più cara e quella meno cara è di 47 volte, per cui le riviste più care hanno anche il più alto costo per citazione:

Although there were increases in the metrics for Impact Factor and Eigenfactor, the increases were not comparable to the increase in price, since the average price (\$5,055 for the most expensive journals) was 47 times higher than the least expensive (\$107) journals. The increase in prices for the lower-cost titles was also lower than the more expensive titles. Higher-priced titles do have higher Impact Factors and Eigenfactors, but the increase in the metrics is small when compared to the increase in costs. Article Influence Score did not show a strong correlation between higher scores and prices. If the cost per citation is reviewed—the total cost of journals in a price band divided by total number of citations—high-priced titles had the highest cost per citation

Commercial publishers showed a cost per citation of 44¢ (average price \$2,129), while university presses showed 20¢ per citation (average price \$266), and societal publishers showed 11¢ (average price \$1,377)¹⁹.

Il secondo punto che interessa qui rilevare è l'ordine di grandezza del mercato di cui stiamo parlando:

The total size of the global STM market in 2013 (including journals, books, technical information and standards, databases and tools, and medical communications and some related areas) was estimated by Outsell at \$25.2 billion (Outsell 2014c). The market is predicted to grow at about 4% annually through 2017²⁰.

Le cifre sono state ritoccate al rialzo nelle previsioni 2016 a 30 miliardi di dollari²¹.

Gli ultimi bilanci disponibili parlano di guadagni per Elsevier di 8.240 milioni di euro, con un margine di profitto del 39%²², per Wiley guadagni per 1.822,4 milioni di dollari²³, mentre mancano dati dopo la recente fusione (maggio 2015) del gruppo Springer con il gruppo Nature²⁴, che li ha portati ad essere il secondo gruppo editoriale dopo Elsevier.

Quello delle fusioni e acquisizioni è il fenomeno che maggiormente ha caratterizzato il mercato dell'editoria scientifica, fino a giungere all'attuale situazione di oligopolio, di cui si discuterà più diffusamente al paragrafo 1.3²⁵.

¹⁹ Bosch S.- Anderson K. *Fracking the Ecosystem | Periodicals Price Survey 2016*, in «Library Journal», April 21, 2016, <http://lj.libraryjournal.com/2016/04/publishing/fracking-the-ecosystem-periodicals-price-survey-2016/#>

²⁰ STM Report 2015 www.stm-assoc.org/2015_02_20_STM_Report_2015.pdf, cita Outsell. STM 2014 market size, share, forecast, and trend report. <http://www.outsellinc.com/1280/products/1268-scientific-technical-medicalinformation-2014-market-size-share-forecast-and-trend-report>

²¹ Outsell. STM 2016 market size, share, forecast, and trend report <https://www.outsellinc.com/search/d7entity/51769>

²² Elsevier Annual Report 2015, <http://www.relx.com/mediacentre/pressreleases/2016/Pages/annual-report-2015.aspx>

²³ Wiley Annual Report 2015, <http://eu.wiley.com/WileyCDA/Section/id-370237.html>

²⁴ Springer Nature webpage, <http://www.springernature.com/it/>

²⁵ Su questo, cfr. almeno Pievatolo M.C. *Il 'Bollettino telematico di filosofia politica': la via dell'overlay journal*, in «Bibliotime», XVII, numero 3 (novembre 2014), <http://www.aib.it/aib/sezioni/emr/bibttime/num-xvii-3/pievatolo.htm>; Caso R. *La Scienza Aperta Contro La Mercificazione Della Ricerca Accademica? (Open Science vs Commodification of Academic Research?)*

L'oligopolio genera profitti enormi, al punto che il mercato della comunicazione scientifica è stato definito «The most profitable obsolete technology in history»²⁶.

I margini di profitto sono di quest'ordine, e sono comparabili a quelli dei giganti dell'industria farmaceutica o automobilistica:

The profit margin of this division [Elsevier STM] never decreased below 30% during the period observed, and steadily increased from 30.6% to 38.9% between 2006 and 2013.

Similarly high profit margins were obtained in 2012 by Springer Science+Business Media (35.0%)²⁷, and in 2013 and John Wiley & Sons' Scientific, Technical, Medical and Scholarly division (28.3%)²⁸ and Taylor and Francis (35.7%)²⁹, putting them on a comparable level with Pfizer (42%), the Industrial & Commercial Bank of China (29%) and far above Hyundai Motors (10%), which comprise the most profitable drug, bank and auto companies among the top 10 biggest companies respectively, according to Forbes' Global 2000³⁰

Per calare queste cifre nella nostra realtà, proviamo a calcolare: il 39% di profitto netto di Elsevier significa che, a fronte di circa un milione di euro che l'Università di Torino paga ad Elsevier ogni anno in abbonamenti, intorno a 390.000 euro - di fondi pubblici, ovvero dei soldi di tutti noi - vanno a finire nelle tasche degli azionisti – privati – di Elsevier.

Nel 2012, Mike Taylor faceva conti più dettagliati e polemici (a fronte di un margine di profitto che allora era del 35%)

But here's what it means to scientists that Elsevier's profit is 35.74% of revenue:

- When you pay \$37.95 to download a PDF from an Elsevier journal, \$13.56 of that goes straight into the pockets of Elsevier shareholders.
- When you pay \$3000 to have your submission to an Elsevier journal appear as open access, \$1072.20 of that goes straight into the pockets of Elsevier shareholders.
- When your library pays \$1.7m for a bundle of Elsevier-journal subscriptions, \$607,580 of that goes straight into the pockets of Elsevier shareholders.

(April 22, 2016). Trento Law and Technology Research Group Research Paper Series, 2016, Nr. 28, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2768755

²⁶ Schmitt J. *Academic journals: The most profitable obsolete technology in history*. The Huffington Post Blog. 23 December 2014, http://www.huffingtonpost.com/jason-schmitt/academic-journals-the-mos_1_b_6368204.html.

²⁷ Springer Annual Report 2012

http://static.springer.com/sgw/documents/1412702/application/pdf/Annual_Report_2012_01.pdf

²⁸ Wiley Annual Report 2012 http://www.wiley.com/legacy/about/corpnews/fy13_10kFINAL.pdf

²⁹ Taylor&Francis Annual Report 2012,

<http://www.informa.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20Report%202013/Informa%20plc%20Annual%20Report%20Accounts%202013.pdf>

³⁰ Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502

<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502> che a sua volta cita Chen L. *Best of the biggest: How profitable are the world's largest companies?* In «Forbes» 13 May 2014 <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2014/05/13/best-of-the-biggest-how-profitable-are-the-worlds-largest-companies/>.

- When you or your library pays Elsevier \$23783 for any reason, that is enough for them fund Representative Caroline Maloney's \$8500 bribe to co-sponsor the evil Research Works Act, out of their profits alone.

You just have to ask yourself whether that's where you want your money going³¹.

Il circolo vizioso è difficile da spezzare in quanto legato profondamente ai criteri di valutazione della ricerca: se la carriera universitaria o l'erogazione di fondi di ricerca è legata alla pubblicazione su riviste con Impact Factor o alto numero di citazioni, gli autori saranno costretti a scrivere in quelle sedi, e le biblioteche saranno costrette a sottoscrivere gli abbonamenti a quelle riviste:

Scientific journals still disseminate our work, but in the Internet-connected world of the 21st century this is no longer their critical function. Journals remain relevant today almost entirely because they provide a playing field for scientific and professional competition: To claim credit for a discovery, we publish it in a peer-reviewed journal; to get a job in academia or money to run a lab, we present piles of these published papers to universities and funding agencies. Publishing is so embedded in the practice of science that whoever controls the journals controls access to the entire profession. It is, therefore, worth examining to whom we have entrusted the keys to the kingdom of science³².

Non è la sede adatta per aprire il discorso sulla valutazione della ricerca e sui suoi effetti sui comportamenti degli autori. Tuttavia, le riflessioni della Royal Society britannica su questo tema andrebbero lette e meditate per intero:

Why do we do science? It's not to create careers for scientists. It's to increase knowledge for the benefit of mankind. If the need to sustain the careers of young scientists is getting in the way of the primary objective of science there is something wrong in the way in which we organise and motivate those careers.

[...]Not only are we failing to provide the right incentives, we are actually providing perverse ones

[...]Goodhart's Law: "when a measure becomes a target, it ceases to be a good measure." Metrics are subject to manipulation, so we should look carefully not only at the number, but what it is that number purports to measure.

[...]Getting away from this obsession with measurement and going back to judgement might be a way forward."³³

Va notato per inciso che la pressione a pubblicare su riviste prestigiose porta con sé la tendenza a comportamenti scorretti – basta leggere il blog scientifico *Retraction watch*³⁴

³¹ Taylor M. *The obscene profits of commercial scholarly publishers*, blog post, "Sauropod Vertebra Picture of the Week", January 13, 2012, <http://svpow.com/2012/01/13/the-obscene-profits-of-commercial-scholarly-publishers/>.

³² Walter P. – Mullins D. *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*, blog post, ASCB, an international forum for cell biology, 7 novembre 2016, <http://www.ascb.org/2016/11/07/on-publishing-and-the-sneetches-a-wake-up-call-november-december-2016-newsletter/>

³³ Royal Society, *The future of scholarly communication*, London, The Royal Society, 2015 <https://royalsociety.org/events/2015/04/future-of-scholarly-scientific-communication-part-1/>

³⁴ Retraction watch blog, <http://retractionwatch.com/>

per rendersi conto di quanti articoli vengono ritrattati ogni giorno per «scientific misconduct», che significa frode, falsificazione di dati, manipolazione. Il grafico (fig. 5) che correla³⁵ il numero di ritrattazioni all'Impact Factor della rivista è spietato, ed è una conferma indiretta del fatto che i prezzi alti siano indice di prestigio e di rendite di posizione ma non di qualità reale:

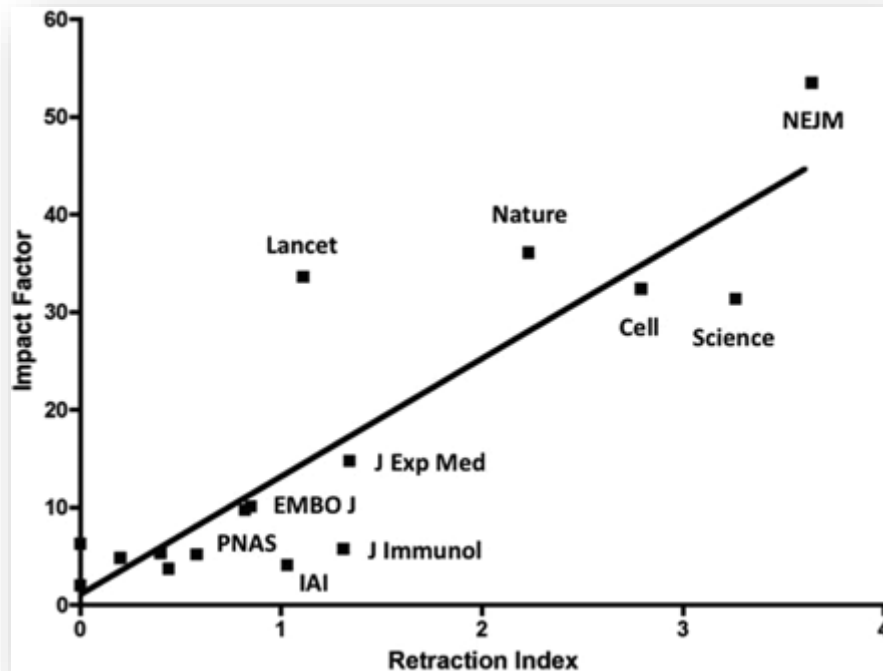


Fig. 5. Correlazione fra Impact Factor della rivista e numero di ritrattazioni

Il professor Jean Claude Guédon, uno dei padri dell'Open Access, che ha sempre stigmatizzato la ricerca sfrenata del prestigio che causa questi episodi di “cattiva scienza”, ha dedicato il suo *La lunga ombra di Oldenburg* alla disamina dell'impero finanziario costruito sulle riviste scientifiche, complice la creazione del «Journal of Citation Reports» – la banca dati che calcola l'Impact Factor – e la nascita dell'idea di prestigio:

In the last 50 years, publishers have managed to transform scholarly journals—traditionally, a secondary, unpromising publishing venture at best—into big business. How they have managed to create extremely high profit rates is a story that has not yet been clearly told. What is the real basis behind this astounding capability? What is the source of their power? How can it be subverted? This presentation will address these questions, but more research is clearly needed, and it is of such scope as to require a concerted, sustained effort. Recently, because of the advent of digitization and the Internet, the technical system of scientific communication has undergone a profound change that is still unfolding. The imposition of site licenses and the corresponding development of library consortia signal changes so deep that the very status of the "document" and the ways in which

³⁵ Fang F.C. – Casadevall A. *Retracted Science and the Retraction Index*, in «Infection and Immunity» October 2011 vol. 79 no. 10 3855-3859, <http://iai.asm.org/content/79/10/3855.full>

individuals may interact with it appear quite incommensurable with the past. The role of libraries is also deeply subverted, as we shall see. The consequences stemming from these developments are difficult to ascertain, but we can be sure that scientific communication is morphing.

[...] In effect, this presentation asks whether the results of fundamental research in science, technology, and medicine—results that clearly stand at a pre-competitive stage if viewed in commercial terms, results that may even, in some cases, save lives—will remain part of humanity's knowledge commons, or whether they will be gradually confiscated for the benefit of smaller and smaller scientific and business elites³⁶.

La parola «confiscati» ritorna anche in un manifesto-dibattito apparso su «Le Monde» nel marzo 2013:

Un savoir enfermé derrière des barrières et accessible aux seuls happy few des universités les plus riches est un savoir stérile, et pour tout dire confisqué alors qu'il est produit grâce à des financements publics.³⁷

Che i risultati della ricerca pubblica debbano essere pubblicamente disponibili è un altro dei pilastri dell'Open Access, ed è il principio su cui si basano oltre 700 politiche di enti finanziatori della ricerca nel mondo, fra cui Telethon, il MIT di Boston, il CERN di Ginevra, l'Università di Harvard³⁸, nonché il programma di finanziamenti europei Horizon 2020³⁹ e il Regolamento sull'accesso aperto dell'Università di Torino⁴⁰. Queste politiche prevedono il deposito⁴¹, nel rispetto del norme di copyright, della versione consentita per l'accesso aperto in archivi Open Access, in cui i lavori vengono messi a disposizione di tutti.

³⁶ Guédon J.C. *La lunga ombra di Oldenburg. i bibliotecari, i ricercatori, gli editori e il controllo dell'editoria scientifica*, 2001-2004, <http://hdl.handle.net/10760/5636>

³⁷ *Qui à peur de l'Open Access?* http://www.lemonde.fr/sciences/article/2013/03/15/qui-a-peur-de-l-open-acces_1848930_1650684.html

³⁸ Cfr. ROARMAP, Registry of Open Access Mandates and Policies, <https://roarmap.eprints.org/>

³⁹ Su Horizon 2020 cfr <http://www.oa.unito.it/new/horizon-2020/> o l'art. 43 delle Regole di Partecipazione, riprese nel modello di Grant Agreement: <http://goo.gl/MoSxZ5>

⁴⁰ Cfr. Regolamento sull'accesso aperto, <http://www.oa.unito.it/new/il-regolamento-open-access-di-ateneo/>

⁴¹ Un elenco degli archivi aperti nel mondo si trova in DOAR – Directory of Open Access Repositories, <http://www.opendoar.org/>. Gli archivi possono essere disciplinari, come il famoso arXiv per i fisici, o legati all'istituzione, come il nostro AperTo in Università di Torino (<https://aperto.unito.it>). Le politiche di copyright degli editori per conoscere la versione depositabile sono elencate nella banca dati SHERPA RoMEO (<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/index.php>)

1.3 L'oligopolio nel mercato della comunicazione scientifica

Un altro tratto peculiare del mercato della comunicazione scientifica, assai significativo ai fini dell'ipotesi di abuso di posizione dominante, è la concentrazione di un enorme numero di riviste nelle mani di pochissimi gruppi editoriali.

Lo studio più recente sulla configurazione del mercato rileva, a partire dallo studio di 45 milioni di articoli indicizzati nella banca dati Web of Science negli anni 1973-2013, l'assoluta predominanza di cinque gruppi editoriali, Reed-Elsevier, Wiley-Blackwell, Springer, e Taylor & Francis (cui si aggiungono rispettivamente American Chemical Society in area scientifica e Sage in area delle scienze sociali) che da soli pubblicano il 53% degli articoli in area scientifica e il 51% nell'area delle scienze umanistiche e sociali, come risulta dalla tabella di fig. 6⁴².

⁴² Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLoS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

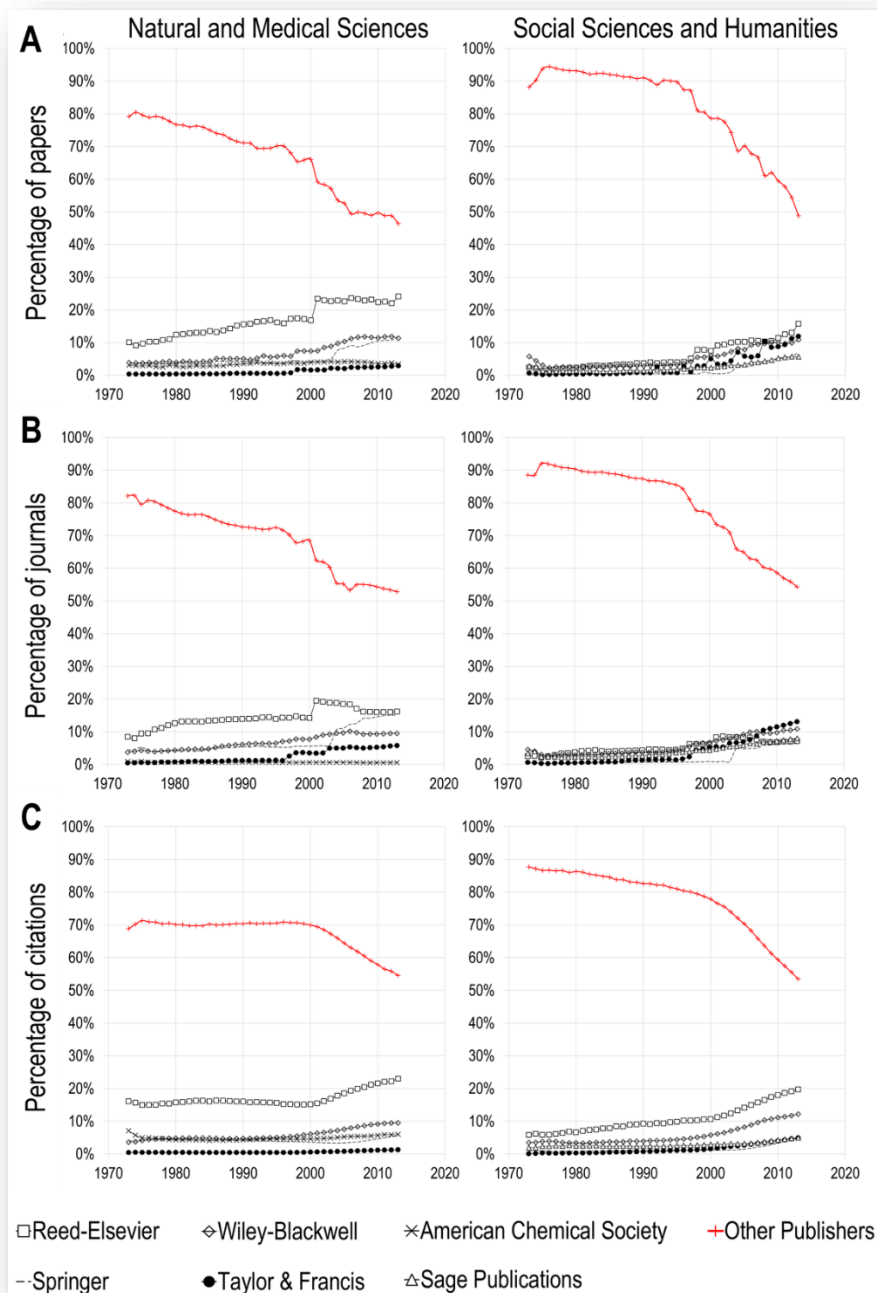


Fig. 6 Percentuale di articoli e di riviste pubblicate dai 5 maggiori gruppi editoriali nelle due aree scientifica e scienze sociali

In questi primi grafici, rilevano tre dati:

- una ulteriore concentrazione, se si considera che nell'area scientifica, il primi tre gruppi editoriali (Reed-Elsevier, Wiley e Springer) raggiungono dal soli il 47% delle pubblicazioni
- la curva in alto nel grafico, discendente, che traccia il decremento sostanziale di pubblicazioni da parte degli altri editori, indice di una scarsa possibilità di concorrenza
- l'impennata degli anni 1997-1998 e 2001, legata alle prime massicce campagne di acquisizioni da parte dei grandi gruppi editoriali.

Come risulta dalla fig. 7, fino agli anni 1997-1998 la configurazione del mercato era stabile. In seguito, con l'avvento del digitale e delle sue enormi potenzialità, ci sono stati numerosi passaggi da piccoli a grandi editori, che hanno di fatto fagocitato il mercato:

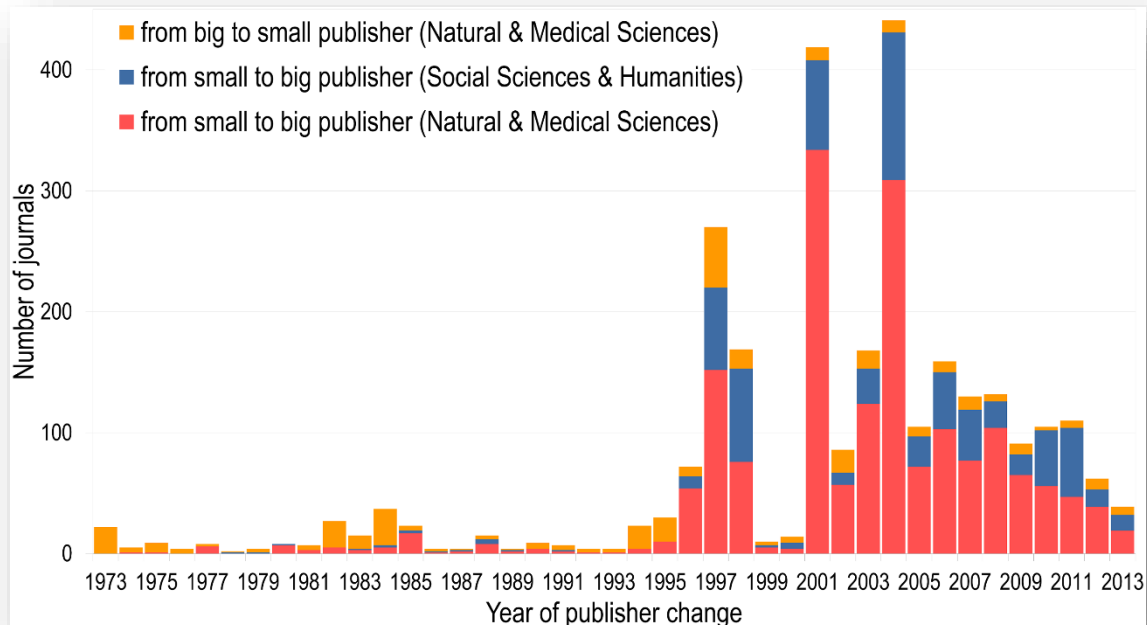


Fig. 7: Passaggi di proprietà da piccoli a grandi editori⁴³

Ancora più interessante è notare come il portfolio di offerta dei grandi gruppi editoriali sia omogeneo, e sia cresciuto stabilmente nel corso degli anni, come mostrato in fig. 8. Questo fa supporre che nessuno dei gruppi abbia voluto specializzarsi in una sola disciplina, preferendo diversificare l'offerta di riviste, in perfetta coerenza con quanto osservato al paragrafo 1.2 e al concetto di «brand»: per uno studioso non è indifferente pubblicare su una rivista piuttosto che un'altra; nelle singole discipline ci sono riviste di riferimento – e in questo i ranking basati sull'Impact Factor o altri indicatori giocano un ruolo determinante – per cui l'interesse dell'editore è possederne il più ampio numero, nelle più diverse discipline. La sensazione, visto l'andamento omogeneo del grafico, è anche quella di un tacito accordo, in base al quale tutti i maggiori editori siano riusciti a espandersi per anni in tutte le discipline e si spartiscano quindi in armonia il mercato.

⁴³ Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

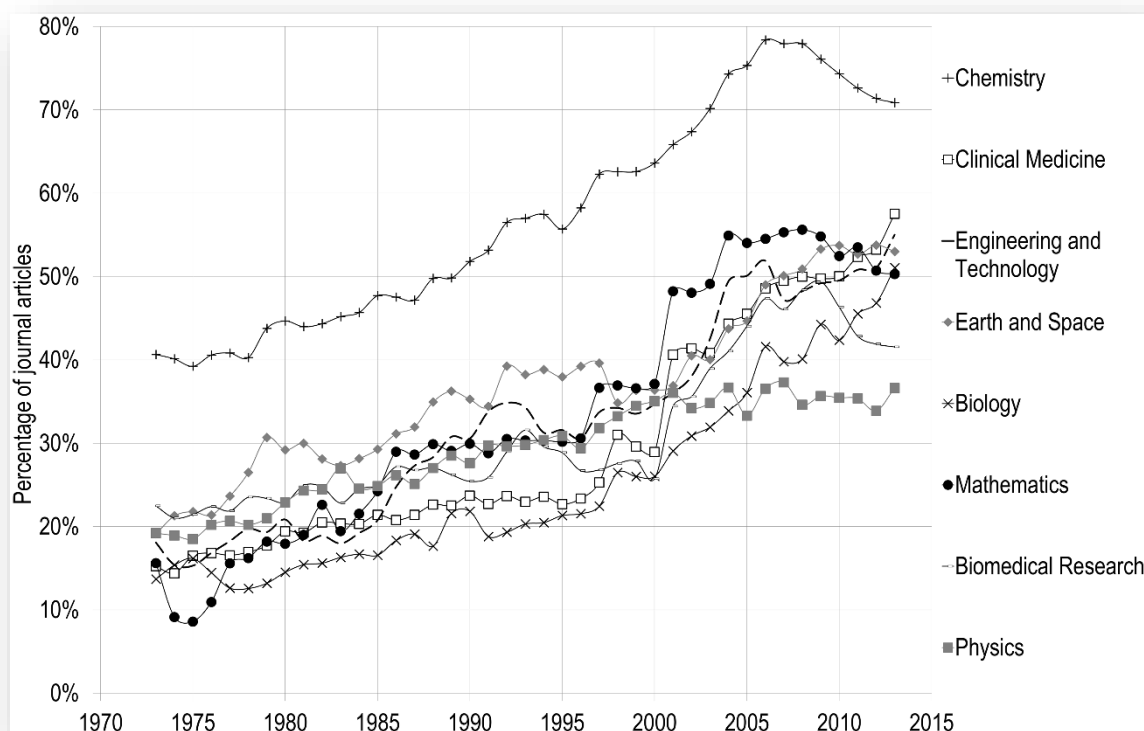


Fig. 8: Numero di articoli per disciplina pubblicati dai 5 maggiori gruppi editoriali - Scienze⁴⁴

Fanno eccezione in questo panorama la Chimica, che vede la predominanza assoluta dell'ACS – American Chemical Society, che si porta al quinto posto da sola fra gli editori di area scientifica, e la Fisica, che per la peculiarità di altri due editori legati a società scientifiche e per la presenza del repository Open Access arXiv (<https://arxiv.org/>) da anni adotta logiche un po' differenti.

La stessa tendenza si ritrova anche nell'area delle scienze umane e sociali, come mostrato in fig. 9. In campi quali la psicologia i cinque maggiori editori contano per il 71% degli articoli pubblicati, mentre nelle scienze sociali strettamente intese (economia, sociologia, scienze politiche...) si arriva al 66%, con i tre maggiori gruppi che da soli si attestano al 50%. Nell'area umanistica, invece, si assiste a una maggiore frammentazione, vuoi per la maggiore diffusione del libro rispetto alla rivista o per la maggiore presenza di piccoli editori legati alle realtà nazionali, i cinque maggiori si fermano al 20% e al solo 10% nelle arti.

⁴⁴ Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

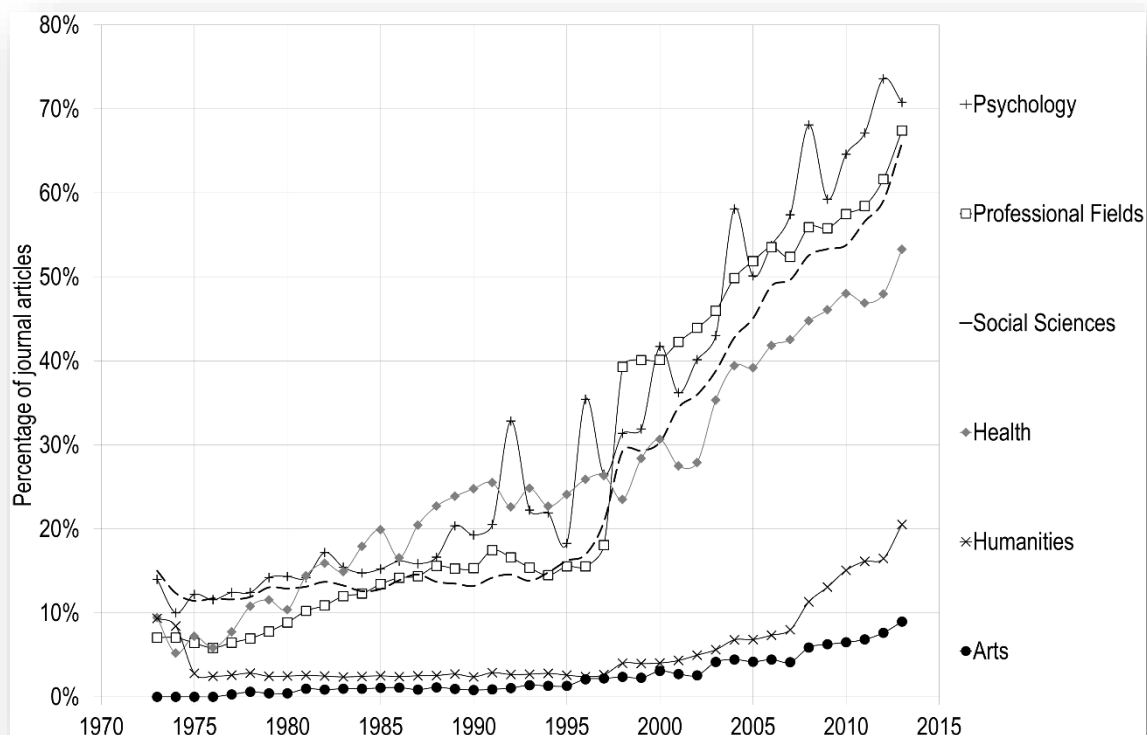


Fig. 9 Numero di articoli per disciplina pubblicati dai 5 maggiori gruppi editoriali – Scienze sociali⁴⁵

La concentrazione nelle mani di cinque grandi gruppi editoriali ha portato, come già ricordato al paragrafo 1.2, notevoli margini di profitto:

At a total revenue of 9.4 billion US dollars in 2011, the majority of which were generated by a few publishing houses, the scientific journal publishing market faces oligopolistic conditions, where big players such as Elsevier, Springer, Taylor & Francis, Wiley-Blackwell and Wolters Kluwer determine annually increasing subscription rates that make up a considerable amount of research spending, leaving academic libraries with no other choice but to cancel subscriptions⁴⁶.

La sensazione, quindi, è quella di una totale sudditanza da parte delle biblioteche e degli enti di ricerca nei confronti dell'oligopolio degli editori scientifici. In sostanza, le biblioteche sono costrette ad accettare i prezzi imposti dagli editori, per garantire ai loro lettori l'accesso alle riviste su cui si basa la diffusione dei risultati e, poi, la valutazione della ricerca.

Anche in questo caso le logiche del movimento Open Access, che cerca di veicolare una circolazione parallela dei contenuti scientifici attraverso la rete degli archivi istituzionali

⁴⁵Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502

<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

⁴⁶Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502

<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

o disciplinari, sono diametralmente opposte, e sono funzionali all'idea di innovazione legata alla disseminazione della conoscenza su cui si veda il paragrafo 2.4.

La preoccupazione cresce, se consideriamo che Elsevier, negli ultimi anni, si è dedicato ad acquisire o creare non più solo riviste, ma anche altri strumenti legati al mondo della comunicazione scientifica, quali banche dati che calcolano le citazioni, come Scopus o Scival, usati per la valutazione, o sistemi come Pure, che servono a raccogliere i dati della ricerca, o ancora SSRN⁴⁷, che fino a maggio del 2016 era un archivio Open Access di scienze sociali, o il social network accademico Mendeley⁴⁸.

Prendendo spunto dall'utilissima griglia proposta da Bianca Kramer e Jeroen Bosman per le loro *101 innovations in scholarly communication*⁴⁹, Susan Reilly, direttrice esecutiva di LIBER, associazione europea delle biblioteche di ricerca, ha ricostruito⁵⁰ nell'immagine riportata in fig. 10 l'espansione del gruppo olandese in tutti i sei campi (discovery, analysis, write, publish, outreach, assessment) della comunicazione scientifica, il che configura uno scenario che va ben al di là dell'oligopolio editoriale, poiché investe ogni passo del flusso di ricerca:

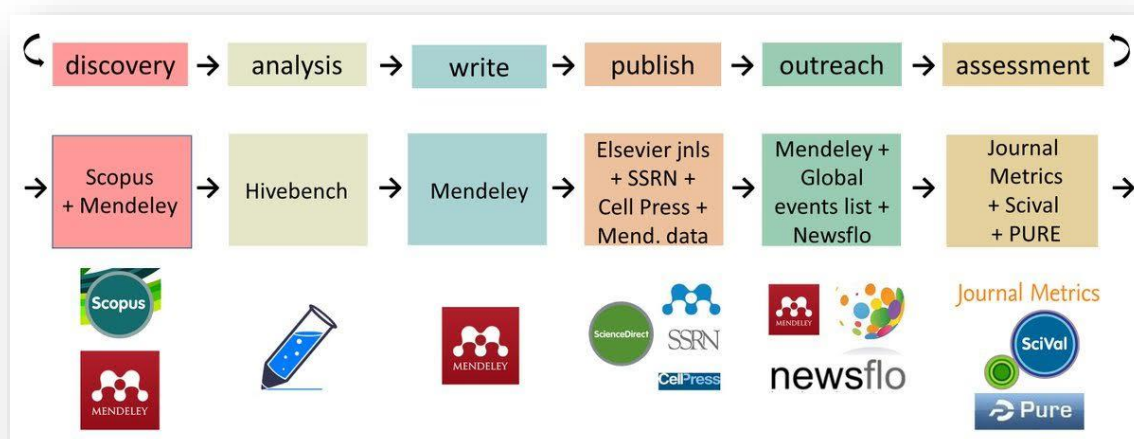


Fig. 10 Espansione di Elsevier in aree diverse dall'editoria

Non è un caso che il *Periodical Price Survey 2016* abbia come sottotitolo *Fracking the Ecosystem*. Il fracking o fratturazione idraulica è una tecnica utilizzata in geologia per creare e poi propagare una frattura in uno strato roccioso nel sottosuolo grazie alla pressione di un fluido, in genere acqua:

What does fracking have to do with scholarly publishing and journal pricing? [...] As articles such as this one chronicle annual serials price increases, libraries, publishers,

⁴⁷ SSRN - Social Science Research Network, <https://www.ssrn.com/en/>

⁴⁸ Mendeley, <https://www.mendeley.com/home/a/>

⁴⁹ Kramer B. – Bosman J. *Innovations in scholarly communication*, project, 2014-2016 and going, <https://101innovations.wordpress.com/>

⁵⁰ Reilly, S. comunicazione personale via mail, 2 dicembre 2016, in un thread lanciato da me a una lista privata sugli open research data.

and vendors search for innovative ways to fulfill information needs within the finite, predefined budget environment. New business and access models ranging from the initial e-journal big deal packages, article pay per view, open access, mega-journals, and publisher e-journal database pricing have evolved in response to the environment; libraries, publishers, and vendors have merged, consolidated, or disappeared along the way. Just as fracking keeps the oil and gas flowing, these strategies enable the current scholarly publishing ecosystem to extract the necessary resources—intellectual and financial—to survive⁵¹.

L'impressione è anche, però, che alcuni di questi attori stiano cercando di sfruttare il sistema della comunicazione scientifica oltre i suoi limiti:

Fracking is the process of injecting liquids or solids into rock under high pressure, releasing oil and gas deposits from fields that may have been previously thought to be of marginal quality or depleted to the point that it wouldn't be cost effective to develop using traditional methods alone. While a common practice to improve oil field productivity, consequences ranging from water contamination to earthquakes have been attributed to the practice⁵².

Ne sono ben consapevoli i ricercatori, al punto da ridisegnare satiricamente il logo di Elsevier, editore che ha modificato il suo ruolo da disseminatore di conoscenza a controllore degli accessi (e non solo), come mostrato in fig. 11:

To further compound the issue, we blithely accept the fact that most publishers demand that we sign over the copyright of our work, allowing them to control access to it and maximize their profits. If we were to imagine an updated logo befitting the current business practices of for-profit publishers, it might look something like Figure 2. The elm tree has grown, as the for-profit publishing houses now have grown into gigantic multinational conglomerates. The fruit of knowledge now hangs out of reach, even when we are stretched on our tippy toes. For access we need to use the ladder that is gated and festooned with the banner whose motto has morphed into *Non Grátis* ("not for free"). The role of the tree changed diametrically, from disseminating knowledge to controlling access. And yet, we happily keep nourishing the tree.⁵³

⁵¹ Bosch S.- Anderson K. *Fracking the Ecosystem | Periodicals Price Survey 2016*, in «Library Journal», April 21, 2016, <http://lj.libraryjournal.com/2016/04/publishing/fracking-the-ecosystem-periodicals-price-survey-2016/#>

⁵² Bosch S.- Anderson K. *Fracking the Ecosystem | Periodicals Price Survey 2016*, in «Library Journal», April 21, 2016, <http://lj.libraryjournal.com/2016/04/publishing/fracking-the-ecosystem-periodicals-price-survey-2016/#>

⁵³ Walter P. – Mullins D., *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*, blog post, ASCB, an international forum for cell biology, 7 novembre 2016, <http://www.ascb.org/2016/11/07/on-publishing-and-the-sneetches-a-wake-up-call-november-december-2016-newsletter/>



Fig. 11 Logo originale di Elsever; logo satirico

1.4 I contratti con gli editori e la trasparenza

Attualmente, i contratti con i grandi editori commerciali vengono negoziati su base nazionale da consorzi di biblioteche, per l'Italia da CARE – Coordinamento Accesso Risorse Elettroniche all'interno della CRUI⁵⁴.

Con il passaggio dalla carta all'online si è creato il fenomeno dei «big deals», ovvero dell'offerta di pacchetti di riviste, che se da un lato ampliano l'offerta di contenuto, dall'altro però limitano enormemente il potere di scelta da parte delle biblioteche, perché è assai difficile effettuare sostituzioni di titoli all'interno del pacchetto, e si è costretti ad accettare ciò che propone l'editore, a scapito delle proprie politiche di sviluppo collezioni.

I contratti sui pacchetti di riviste presentano anche almeno altri due inconvenienti, dal punto di vista delle biblioteche. Una riguarda la conservazione, poiché almeno all'inizio non erano previste clausole di salvaguardia sulle annate pagate: in caso di recesso, si perdeva quindi l'accesso anche al pagato, a differenza di quanto avviene ancora oggi con le riviste cartacee che restano patrimonio della biblioteca. La seconda riguarda i servizi di *document delivery*, poiché le biblioteche non possono scaricare l'articolo per inviarlo, devono farlo attraverso software sicuri (es. in Italia NILDE) che cancellano la copia una volta trasmessa.

I prezzi dei contratti sono calcolati ancora oggi, a ormai oltre vent'anni di distanza, sullo storico degli abbonamenti cartacei, e, nonostante siano pluriennali, i contratti prevedono incrementi dell'ordine del 5% annuo⁵⁵. Altri modelli di business prevedono tariffe sulla base del numero di utenti; raramente il costo viene calcolato sull'effettivo

⁵⁴ CARE CRUI <http://www.croi-risorselettroniche.it/>

⁵⁵ Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

numero di accessi⁵⁶. I risparmi di scala auspicati con l'avvento di Internet, con i costi marginali per la creazione di copie digitali tendenti a zero, non si sono verificati.

L'incremento dei prezzi o le richieste eccessive da parte degli editori hanno portato nel corso degli anni a cancellazioni di interi pacchetti, con sfumature più o meno polemiche. L'Università di Torino negli anni 2011-2014 ha utilizzato la clausola di *opt out* prevista nel contratto dell'editore Springer perché a causa dei tagli di budget il Sistema Bibliotecario non poteva più mettere a bilancio i circa 300.000 euro necessari ad accendere gli abbonamenti dell'intero pacchetto. L'Università di Montreal nel 2014 ha cancellato tutti gli abbonamenti Wiley⁵⁷. Nel 2010 le maggiori biblioteche ed enti di ricerca di ricerca cinesi scrissero una lettera agli editori giudicando l'aumento dei prezzi, parametrato alla crescita del PIL cinese «simply far beyond any reasonable product price growth in the world and absolutely exceed the capacity of Chinese libraries. It is totally unreasonable, and categorically unacceptable»⁵⁸.

Nella letteratura professionale di area biblioteconomica si trovano numerosi casi di vertenze sui contratti, alcuni dei quali ricordati anche più oltre al paragrafo 2.1, alcuni recentissimi come il rifiuto della Allianz der Wissenschaftsorganisationen tedesca che ha interrotto le contrattazioni con Elsevier, ancora una volta sulla base delle pretese "esose" di aumento da parte dell'editore⁵⁹. Ma, raramente, si trovano cifre.

La difficoltà maggiore per chi vuole condurre analisi sull'andamento dei contratti nazionali risiede infatti nella raccolta dei dati, a causa della presenza di «confidentiality clauses» che le biblioteche o i consorzi sono costretti a firmare, e che impediscono loro di rendere pubblici i termini del contratto stesso, come si legge nello studio che l'economista Bergstrom ha dedicato al fenomeno dei «big deals»⁶⁰.

Elsevier, addirittura, in occasione di questo studio, citò in giudizio l'Università di Washington per impedirle di rendere pubblici i termini del contratto, ma perse la causa⁶¹.

Trovo comunque paradossale che Bergstrom abbia dovuto utilizzare il Freedom of Information Act per ottenere dalle Università i dati, e che debba concludere il suo lavoro con le parole «We are grateful to the many librarians who went to great trouble to

⁵⁶ Strieb K. - Blixrud J. *Unwrapping the Bundle: An Examination of Research Libraries and the "Big Deal"*, Libraries and the Academy, Vol. 14, No. 4 (2014), pp. 587–615. <https://goo.gl/CQt8Oe>

⁵⁷ Jump P. *University of Montreal cancels Wiley-Blackwell deal subscription*, Times Higher Education, Jan 30 2014 <https://www.timeshighereducation.com/news/university-of-montreal-cancels-wiley-blackwell-deal-subscription/2010888.article>

⁵⁸ National Science Library, National Academy of Science, *Joint Open Letter to International Publishers*, Sept. 1, 2010 http://www.las.ac.cn/subpage/Information_Content.jsp?InformationID=5372

⁵⁹ Allianz der Wissenschaftsorganisationen, Press release, 4 dicembre 2016, <http://www.leopoldina.org/en/press/news/1418/>

⁶⁰ Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

⁶¹ *Elsevier Motion to Block License Release Denied in Open-Records Decision*, [press release] June 22, 2009 <http://www.arl.org/news/arl-news/2421-elsevier-motion-to-block-license-release-denied>

collect the contract information necessary for this study, and to the Association of Research Libraries for encouraging our efforts».

Si potrebbe pensare che a distanza di qualche anno la situazione sia migliorata, ma così non è, perché per il suo recentissimo studio dal titolo accattivante di *Opening the Black Box of Scholarly Communication* Stuart Lawson ha dovuto adire in Gran Bretagna la stessa via del Freedom of Information (FOI) per ottenere le informazioni⁶². I dati raccolti e mostrati in fig. 11 sono in linea con le tendenze finora descritte: un regime di oligopolio, dominato da tre grandi gruppi, e un ordine di grandezza di milioni (in questo caso, di sterline). Si noti per inciso che all'editore Elsevier sono stati corrisposti quasi 40 milioni di sterline, una cifra pari ai quattro editori seguenti messi insieme (Wiley, Springer, Taylor&Francis, Sage), il che configura una sorta di monopolio all'interno dell'oligopolio.

⁶² Lawson S. - Gray J. – Mauri M. *Opening the Black Box of Scholarly Communication Funding: A Public Data Infrastructure for Financial Flows in Academic Publishing*, in «Open Library of Humanities», 2016, 2(1), p.e10. DOI: <http://doi.org/10.16995/olh.72>

	2010	2011	2012	2013	2014
Elsevier	£34,177,020	£36,781,827	£39,079,332	£39,476,813	£39,812,145
Wiley	£13,460,226	£14,662,250	£15,616,311	£16,369,917	£16,875,190
Springer	£7,311,046	£7,309,094	£7,906,177	£7,940,116	£8,542,997
Taylor & Francis	£8,319,095	£9,140,572	£9,710,528	£10,084,350	£10,828,334
Sage	£4,495,313	£5,085,196	£5,608,296	£5,869,791	£5,990,818
Oxford University Press	£1,996,163	£2,163,242	£2,395,136	£2,669,757	£2,925,607
Cambridge University Press	£1,447,978	£1,462,214	£1,690,078	£1,832,177	£1,885,485
Nature Publishing Group	£2,998,040	£3,593,308	£4,066,962	£4,273,822	£4,430,900
Royal Society of Chemistry	£806,129	£867,752	£1,062,237	£1,062,948	£1,101,860
Institute of Physics Publishing	£1,091,517	£1,119,070	£1,197,958	£1,279,691	£1,373,533
Total for these 10 publishers	£76,102,528	£82,184,527	£88,333,015	£90,859,384	£93,766,870

Fig. 11 Spese per editore in UK, 2010-2014

I dati sono comunque parziali, in quanto

Since the total UK serials expenditure was around £180m in 2013/14 (according to SCONUL data), there is still £86m that remains unaccounted for. While it would be technically possible to obtain all of this information through further FOI requests the

burden placed on academic libraries by doing this would be great, so a more sustainable long-term solution would be to create an online service which libraries can voluntarily contribute their data to each year⁶³.

Non si tratta solo della spesa e del fatto che 86 milioni di sterline rimangano non verificabili, ma della difficoltà di ottenere i dati, ovvero dell'opacità del flusso di denaro pubblico, che si traduce in un danno per i consumatori – intesi come enti di ricerca – che non possono prendere decisioni informate:

We contend that the current lack of financial transparency around scholarly communication is an obstacle to evidence-based policy-making – leaving researchers, decision-makers and institutions in the dark about the systemic implications of new financial models. We conclude that obtaining a more joined up picture of financial flows is vital as a means for researchers, institutions and others to understand and shape changes to the sociotechnical systems that underpin scholarly communication⁶⁴.

Non è un caso allora che fra le 12 azioni previste dalla *Amsterdam Call for Action*, discussa durante la *Open Science conference* dello scorso 4 e 5 aprile ad Amsterdam voluta dalla Presidenza olandese dell'Unione Europea, figurino proprio la trasparenza sui contratti⁶⁵:

4. Create transparency on the costs and conditions of academic communication

There are concerns that the current academic publication system is unsustainable for research performing organisations. In order to achieve a cost-effective, efficient and dynamic system of academic communication stakeholders need to gain appropriate insight into its costs and conditions. This is particularly relevant in the transition phase to open access when both Big Deals and article processing charges (APCs) are being used.

The solution

Introduce greater transparency in costs and conditions connected with academic communication as soon as possible so as to enable a better transition to open access.

Concrete actions

- **National authorities and European Commission:** give strong political backing to Research Performing Organisations in their negotiations with publishers.
- **Research Performing Organisations:** collaborate closely, e.g. form consortia, to negotiate with publishers, in order to reach agreements in which fair open access is the default standard.
- **National authorities:** work with all other stakeholders to create a comprehensive and transparent system for gathering and sharing information on the costs and conditions of academic communication.

⁶³ Lawson S. - Gray J. – Mauri M. *Opening the Black Box of Scholarly Communication Funding: A Public Data Infrastructure for Financial Flows in Academic Publishing*, in «Open Library of Humanities», 2016, 2(1), p.e10. DOI: <http://doi.org/10.16995/olh.72>

⁶⁴ Lawson S. - Gray J. – Mauri M. *Opening the Black Box of Scholarly Communication Funding: A Public Data Infrastructure for Financial Flows in Academic Publishing*, in «Open Library of Humanities», 2016, 2(1), p.e10. DOI: <http://doi.org/10.16995/olh.72>

⁶⁵ *Amsterdam Call for Action*, April 2016, EUNL2016, <https://wiki.surfnet.nl/display/OSCFA/Amsterdam+Call+for+Action+on+Open+Science>

- **National authorities, Research Performing Organisations and publishers:** require details of public spending to be fully transparent and abolish non-disclosure clauses in contracts.
- **European Commission:** provide guidance to clarify the relevance of EU competition law to the exchange of information on the costs and conditions of academic communication.

Expected positive effects

- Greater transparency will contribute to a level playing field in academic communication, which will benefit small and intermediate as well as new innovative publishers and entrepreneurs;
- Lower overall costs for academic communication;
- Fair pricing.

La Finlandia, come annunciato durante i due giorni ad Amsterdam, è il primo paese ad aver pubblicato il 10 giugno 2016 un rapporto sulle spese nazionali per gli abbonamenti, nel quale si legge:

Finland paid in total 131.1 million EUR subscription and other fees on scientific publishing in 2010-2015. The overall breakup of the costs is available as a separate table. The average annual costs for in Finland were 22 MEUR in 2010-2015; this is one third of the annual subscription costs in Austria (70 MEUR; Bauer et al., 2015), and two thirds of the annual expenditure (31 MEUR) in New Zealand. Data for the top-10 publishers in the UK 2010-2014 is available in Lawson, Meghreblian & Brook, 2015 (Table 1). During this period the UK paid altogether 4319 MEUR (rough estimate based on the exchange rate June 12, 2016) for the top-10 publishers. Finland paid 61 MEUR for the same top-10 publishers in the same period, which is roughly 17% of the UK expenditure per capita (unexpectedly low?). The costs in the other countries seem unexpectedly high compared to Finland, I wonder what is the explanation. Either Finland can negotiate considerably better deals, or, perhaps more likely, the figures from the different countries are not directly comparable but this will require further investigation⁶⁶.

Nei dati forniti nel rapporto e visualizzati in fig. 12 si riscontra la stessa tendenza all'oligopolio, con netta predominanza di un gruppo editoriale:

⁶⁶ *Scientific journal subscription costs in Finland 2010-2015: a preliminary analysis*, Report, June 10, 2016 <http://ropengov.github.io/r/2016/06/10/FOI/>

Subscription costs to scientific publishers in Finland 2010-2015

Cost per category Cost per organization Relative increase in costs by organization **Cost by publisher** Relative increase in costs by publisher

Show 10 entries Search:

	Publisher (costs in MEUR)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total	%
1	Total	16.96	18.66	20.97	21.76	23.92	26.63	128.89	100
2	Elsevier	6.26	6.69	7.22	7.48	7.93	8.4	43.97	34.12
3	Wiley	1.61	2.01	2.24	2.37	2.51	2.58	13.32	10.34
4	Ebsco	0.8	1.75	1.96	2.09	2	1.69	10.3	7.99
5	Springer	1.27	1.33	1.38	1.42	1.45	1.47	8.32	6.45
6	ProQuest	0.74	0.82	0.96	0.97	1	1.23	5.71	4.43
7	Thomson Reuters	0.48	0.52	0.65	0.71	0.76	0.92	4.04	3.14
8	SAGE Publications	0.49	0.54	0.64	0.64	0.69	0.83	3.84	2.98
9	American Chemical Society (ACS)	0.51	0.53	0.59	0.62	0.63	0.78	3.66	2.84
10	Nature Publishing Group	0.35	0.39	0.56	0.61	0.64	0.61	3.16	2.45

Showing 1 to 10 of 245 entries Previous 1 2 3 4 5 ... 25 Next

Fig. 12 Spese nazionali per editore in Finlandia, 2010-2015

E le ragioni dello studio sono le medesime, perfettamente in linea con la tutela degli enti di ricerca come consumatori:

Limited access to detailed pricing information and agreement details are likely to result in suboptimal contracts (Cockerill, 2006; Shieber, 2009). Improved access to subscription costs can hence be expected to lead to better deals and lower costs for the universities. It can also facilitate transition to the Open Access (OA) publishing model⁶⁷.

L'Austria ha enunciato fra le 16 raccomandazioni del Gruppo di lavoro nazionale per il passaggio alla Open Science, al punto 2:

Create cost transparency

From 2016 to 2018, research and funding organisations should provide a comprehensive and transparent overview of the costs of the current publication system. On this basis, a permanent group of experts should be established. One of their tasks will be to coordinate the research and funding organisations by monitoring the costs of publication⁶⁸.

A livello europeo la consapevolezza della necessità di maggiore trasparenza sulle clausole contrattuali è quindi ben diffusa.

Le spese sostenute dagli atenei per gli abbonamenti, pagati con fondi pubblici, credo rientrino a pieno titolo fra gli obblighi previsti dal D. Lgs. 14 marzo 2013, n. 33, se nell'art. 1 leggiamo, con le modifiche del D. Lgs. 97 del 25 maggio 2016:

⁶⁷ *Scientific journal subscription costs in Finland 2010-2015: a preliminary analysis*, Report, June 10, 2016 <http://ropengov.github.io/r/2016/06/10/FOI/>

⁶⁸ Open Access Network Austria (OANA), *Recommendations for the Transition to Open Access in Austria*, November 2015, <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.34079>

1. La trasparenza è intesa come accessibilità totale dei dati e documenti detenuti dalle pubbliche amministrazioni, allo scopo di tutelare i diritti dei cittadini, promuovere la partecipazione degli interessati all'attività amministrativa e allo scopo di favorire forme diffuse di controllo sul perseguimento delle funzioni istituzionali e sull'utilizzo delle risorse pubbliche.

Anche l'art. 5 del D. Lgs. 97 del 25 maggio 2016 (il cosiddetto "FOIA italiano") mi sembra in piena consonanza:

1. Dopo l'articolo 4 del decreto legislativo n. 33 del 2013 è inserito il seguente: "Art. 4-bis (Trasparenza nell'utilizzo delle risorse pubbliche) – 1. L'Agenzia per l'Italia digitale, d'intesa con il Ministero dell'economia e delle finanze, al fine di promuovere l'accesso e migliorare la comprensione dei dati relativi all'utilizzo delle risorse pubbliche, gestisce il sito internet denominato "Soldi pubblici" che consente l'accesso ai dati dei pagamenti delle pubbliche amministrazioni e ne permette la consultazione in relazione alla tipologia di spesa sostenuta e alle amministrazioni che l'hanno effettuata, nonché all'ambito temporale di riferimento
2. Ciascuna amministrazione pubblica sul proprio sito istituzionale, in una parte chiaramente identificabile della sezione "Amministrazione trasparente", i dati sui propri pagamenti e ne permette la consultazione in relazione alla tipologia di spesa sostenuta, all'ambito temporale di riferimento e ai beneficiari⁶⁹.

Ogni anno L'università di Torino spende 2.100.000 euro in abbonamenti.

I dati relativi a queste spese dovrebbero comparire nella sezione Amministrazione trasparente in modo più diretto di quanto avviene ora; i dati vanno infatti a oggi ricercati nel database "Bandi di gara: appalti e contratti" a partire dalla struttura pagante, che non è detto tutti sappiano essere il Sistema Bibliotecario di Ateneo⁷⁰.

Anche il gruppo CARE, all'interno della CRUI, rende pubblici i dati delle cifre pagate per i contratti in essere con gli editori, sempre nella sezione Amministrazione trasparente⁷¹, ma di nuovo in modo non facilmente fruibile – si tratta di una tabella in formato pdf, non ricercabile.

1.5 Una postilla, ma non secondaria: text e data mining

A margine, si può notare come non si tratti solo di una questione di costi, ma anche di diritti.

I contratti attuali posti in essere fra editori ed enti di ricerca non tutelano il consumatore-ente di ricerca dal punto di vista del riutilizzo degli articoli scientifici per scopi di ricerca.

Le tecniche di text mining e data mining sono una risorsa importante per la scienza. Il text mining permette la lettura e l'estrazione di concetti semantici da milioni di articoli in tempi ridottissimi, consentendo risposte rapide a problemi complessi: il caso del virus

⁶⁹ D.Lgs. 97 del 25 maggio 2016, <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2016/06/8/16G00108/sg>

⁷⁰ Il link diretto alla banca dati è https://fire.rettorato.unito.it/gestione_bandi_gara_public/.

⁷¹ Il pdf è scaricabile dall'indirizzo <http://www.cru.it/bandi-di-gara-e-contratti-pubblici.html>

Zika è esemplare, come dimostra questo video del progetto Content Mine ⁷². Nel documento *What Europe must do next*, del 31 maggio 2016, Content Mine stigmatizza la mancanza di chiarezza legale che sta penalizzando l'Europa nei confronti dei principali competitors mondiali:

What Europe Must Do.

New technologies make analysis of large volumes of text and other media potentially routine. But this can only happen if researchers have clearly established rights to use the relevant techniques, supported by the necessary skills and experience. Broadly speaking, the European ecosystem for engaging in text and data mining remains highly problematic, with researchers hesitant to perform valuable analysis that may or may not be legal. The end result: Europe is being leapfrogged by rising interest in other regions, notably Asia. European scholars are even forced, on occasion, to outsource their text and data mining needs to researchers elsewhere in the world, as has been reported repeatedly in past European Commission consultations. Anecdotally, we hear stories of university and research bureaux deliberately adding researchers in North America or Asia to consortia because those researchers will be able to do basic text and data mining so much more easily than in the EU⁷³.

Infatti, come risulta da due studi dell'agenzia McKinsey, l'utilizzo di data mining permetterebbe risparmi di scala dell'ordine di milioni di dollari l'anno, per esempio nel settore della sanità pubblica, e la generazione di un enorme valore di ritorno:

MGI studied big data in five domains—healthcare in the United States, the public sector in Europe, retail in the United States, and manufacturing and personal-location data globally. Big data can generate value in each. For example, a retailer using big data to the full could increase its operating margin by more than 60 percent. Harnessing big data in the public sector has enormous potential, too. If US healthcare were to use big data creatively and effectively to drive efficiency and quality, the sector could create more than \$300 billion in value every year. Two-thirds of that would be in the form of reducing US healthcare expenditure by about 8 percent. In the developed economies of Europe, government administrators could save more than €100 billion (\$149 billion) in operational efficiency improvements alone by using big data, not including using big data to reduce fraud and errors and boost the collection of tax revenues. And users of services enabled by personal-location data could capture \$600 billion in consumer surplus⁷⁴.

Gli editori commerciali stanno tentando di tutto per frenare queste attività, probabilmente nell'attesa di sviluppare il loro software di content mining per poi venderlo a caro prezzo agli enti di ricerca.

⁷² Il progetto britannico Content Mine ha dimostrato in questo video l'efficacia del text mining per la scienza: *Zika virus and text mining*, 2016 https://www.youtube.com/watch?v=5lYzOZ2Cv_I

⁷³ Steel G. *What Europe must do next*, blog post, May 31 2016 <https://contentmining.wordpress.com/2016/05/31/text-and-data-mining-i-e-content-mining-for-research-and-innovation-what-europe-must-do-next/>

⁷⁴ McKinsey, *Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity*, Report, May 2011 <http://www.mckinsey.com/business-functions/business-technology/our-insights/big-data-the-next-frontier-for-innovation>

Inizialmente, nel 2013, gli editori commerciali hanno cercato di sostenere che i milioni pagati per i contratti di abbonamento fossero solo per la lettura dell'occhio umano e non della macchina⁷⁵.

Dal punto di vista degli editori, ciò che fa problema è il secondo passaggio nel processo di mining, quello che prevede dopo l'individuazione degli articoli rilevanti la loro copia (download) su un server locale, su cui poi si farà girare il software di mining per quello che tecnicamente si chiama scraping. La copia, per gli editori, costituirebbe una violazione del copyright. Gli editori pretenderebbero che il ricercatore utilizzasse una loro API, previa registrazione – in modo chiaramente da profilare gli interessi⁷⁶. Non solo: nel caso di Elsevier, la scorrettezza a mio parere consiste nell'aver minacciato la biblioteca di Tilburg di bloccare l'accesso alle risorse per tutto il campus se non fossero cessati gli scarichi massicci.

Peter Murray-Rust, professore emerito di Chimica a Cambridge, creatore del progetto Content Mine nonché del software libero che consente di fare mining, stigmatizza la scarsa consapevolezza delle Università e dei consorzi nel firmare contratti con gli editori:

Here the purchasers of goods and services (e.g. Universities) may agree a contract with the vendors (Publishers) that gives rights and responsibilities to both. In general these contracts are not publicised to users like me and may even be secret. Therefore some of what follows is guesswork. There are also hundreds of vendors and a wide variation on practice. However we believe that the main STM Publishers have roughly similar contracts.

In general these contracts are heavily weighted in favour of the publisher. They are written by the publisher and offered to the purchaser to sign. If the University doesn't like the conditions they have to "negotiate" with the publisher. Because there is no substitutability of goods (you can't swap Nature with J. Amer. Chem. Soc.) the publisher often seems to have an advantage.

The contracts contain phrases such as "you may not crawl our site, index it, spider it, mine it, etc." These are introduced by the publisher to stop mining. (There is already copyright law to prevent the republishing of material without permission, so the new clauses are not required.). I queried a number of UK Universities as to what they had some – some were constructive in their replies but many – unfortunately – unhelpful.

However there is no legal reason why a University has to sign the contract put in front of them. But they do, and they have signed clauses which restrict what I and Chris Hartgerink and other scientists can do. And they do it without apparent internal or external consultation.

And this was understood by the Hargreaves reform which specifically says that text-miners can ignore any contracts which stop them doing it. Presumably they reasoned that vendors pressure Universities into signing our rights away, and this law protects us. And, indeed it's critically important for letting us proceed.

⁷⁵ LIBER, *Licences for Europe*, Feb 26, 2013 <http://libereurope.eu/blog/2013/02/26/licences-for-europe-a-stakeholder-dialogue-text-and-data-mining-for-scientific-research-purposes-working-group/>

⁷⁶ Hartgerink C. *Why Elsevier solution is the problem*, blog post, Nov. 20 2015, <http://onsnetwork.org/chartgerink/2015/11/20/why-elseviers-solution-is-the-problem/>

But this law doesn't (yet) apply to NL and so can't help Chris (except when he comes to UK). We want it changed, and library organizations such as LIBER, RLUK, BL etc. want it changed.

So this mail is to ask Universities – and I expect their libraries will answer:

PLEASE REFUSE TO SIGN ANY CONTRACTS WHICH CONTAIN CLAUSES FORBIDDING CONTENT-MINING⁷⁷.

Peter Murray-Rust conclude amaramente

I wish that Universities treated licences as serious and challenged them rather than letting Michael, Mike Taylor, Heather, Charles Oppenheim, Ross Mounce, me, etc. to do their work voluntarily. After all it's the Universities who contract with the publishers, and they just don't seem to care whether their money is well spent⁷⁸.

Il problema di fondo sono quindi i contratti predisposti da Elsevier, definiti «devious, complex, bespoke legal agreements»:

ContentMine is going to mine the whole scholarly literature (10,000 articles every day). We'd hoped to do this some months ago and one of the reasons is the massive pushback from major publishers. Technically, legally, politically.

UK government note: You are about to spend about 40 M GBP each year with Elsevier. The real costs are about 2.5 M GBP according to Bjoern Brembs. A significant amount of the rest (even after the huge profit of ca 38% (yes!)) is spent on lobbyists, reps, lawyers, firewalls, captchas, etc. Much of their time is spent trying to make it as difficult as possible to create the Scholarly Commons [1] where we can read, use and re-use the literature without constantly looking up to worry about publishers.

So one of the aspects is legal agreements. We need legal agreement in all sorts of areas, buying houses, hiring staff, etc. These are often between two parties and they negotiate (e.g. on price and exactly what is included) and most of the time it's relatively understood what the bargain is.

But not with Elsevier. Elsevier produce devious, complex, bespoke legal agreements unlike any other publisher. They never use a standard form if they can complicate and mislead. You may think I'm being unfair and biased, but I have spent many days challenging them over text and data mining. (TDM). They put in specific restrictions and clauses about what they hold onto. Despite the fact that it's legal in UK, they try to persuade you that you have to make a separate agreement with them (an API). You don't. It's legal, probably, but it's immoral and unethical⁷⁹.

⁷⁷ Murray-Rust P. *Content-mining; Why do Universities agree to restrictive publisher contracts?*, blog post, Nov 22 2016, <https://blogs.ch.cam.ac.uk/pmr/2015/11/22/content-mining-why-do-universities-agree-to-restrictive-publisher-contracts/>

⁷⁸ Murray-Rust P. *"Dialogue" with Elsevier - story-2 ("Despicable" Legal Weasel Words)*, blog post, May 26 2016, <https://blogs.ch.cam.ac.uk/pmr/2016/05/26/dialogue-with-elsevier-story-2-despicable-legal-weasel-words/>

⁷⁹ Murray-Rust P. *"Dialogue" with Elsevier - story-2 ("Despicable" Legal Weasel Words)*, blog post, May 26 2016, <https://blogs.ch.cam.ac.uk/pmr/2016/05/26/dialogue-with-elsevier-story-2-despicable-legal-weasel-words/>

1.6 I contratti di copyright transfer agreement per i singoli autori

Quanto detto sopra vale a maggior ragione per il contratto che il singolo ricercatore firma con l'editore al momento della pubblicazione.

Non apriamo nemmeno il capitolo delle riviste tradizionali in cui vengono ceduti tutti i diritti all'editore, permettendo loro ancora una volta di massimizzare il profitto.

Parliamo delle riviste Open Access in cui, in virtù delle Licenze Creative Commons⁸⁰, l'autore mantiene i diritti sulla sua opera ma può scegliere un'opzione che vieta il riuso per scopi commerciali. Questa opzione non è compatibile con i principi dell'Open Access, che prevedono ogni tipo di riuso, anzi, da qui passa l'innovazione.

Le pratiche contrattuali di Elsevier, che ha cominciato da qualche anno a pubblicare riviste Open Access, anche in questo caso sono scorrette, come risulta dalle parole di Michael Eisen, ricercatore a Berkeley e fondatore della casa editrice Open Access PLoS:

The publishing agreement that Elsevier open access authors sign is far more restrictive. Instead of just granting Elsevier the right to publish their work: Authors sign an exclusive license agreement, where authors have copyright but license exclusive rights in their article to the publisher**.

**This includes the right for the publisher to make and authorize commercial use, please see "Rights granted to Elsevier" for more details.

(Text from Elsevier's page on Copyright).

This is not a subtle distinction. Elsevier and other publishers that offer it routinely push CC-BY-NC to authors under the premise that they don't want to allow people to use their work for commercial purposes without their permission. Normally this would be the case with a work licensed under CC-BY-NC. But because exclusive rights to publish works licensed with CC-BY-NC are transferred to Elsevier, the company, and not the authors, are the ones who determine what commercial reuse is permissible. And, of course, it is Elsevier who profit from granting these rights.

It's bad enough that Elsevier plays on misplaced fears of commercial reuse to convince authors not to grant the right to commercial reuse, which violates the spirit and goals of open access. But to convince people that they should retain the right to veto commercial reuses of their work, and then seize all those rights for themselves, is despicable⁸¹.

⁸⁰ Licenze creative Commons, <http://creativecommons.it/>

⁸¹ Eisen M. *Elsevier is tricking authors into surrendering their rights*, blog post, May 24 2016, <http://www.michael Eisen.org/blog/?p=1915>

2. Le ipotesi di violazione dei diritti dei consumatori/ricercatori

Pur tenendo conto delle caratteristiche del mercato anelastico della comunicazione scientifica, e delle peculiarità dei beni scambiati, i comportamenti posti in essere dai principali gruppi editoriali negli ultimi anni a mio avviso configurano due possibili violazioni, relative rispettivamente agli art. 101 e 102 del *Trattato di Funzionamento dell'Unione Europea*.

2.1 Volontà unica sul mercato

Quanto descritto nei paragrafi 1.2, 1.3 e 1.4 mi pare possa suggerire da parte almeno dei cinque maggiori gruppi editoriali, se non un accordo esplicito, almeno un tacito accordo su pratiche comuni nei confronti di consorzi e biblioteche deputate a negoziare i contratti di accesso alle risorse elettroniche che falsano, di fatto, il mercato.

Due di questi gruppi (Elsevier e Springer-Nature) hanno sede all'interno della Unione Europea, mentre il terzo attore principale, Wiley, ha sede negli Stati Uniti d'America. Ciò non toglie che le pratiche legate ai «big deals» e le politiche di acquisizioni e fusioni per assicurarsi un portfolio di riviste equilibrato siano comuni a tutti i grandi gruppi editoriali e influenzino nella sua interezza il mercato della comunicazione scientifica, che, per la natura interdisciplinare e collaborativa della ricerca, è di carattere globale e sovranazionale.

Riporto l'articolo 101 del Trattato di Funzionamento dell'Unione Europea⁸²:

Articolo 101

(ex articolo 81 del TCE)

1. Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ed in particolare quelli consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto.

3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e
- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate,

⁸² Versione consolidata del *Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea* - PARTE TERZA - POLITICHE E AZIONI INTERNE DELL'UNIONE - TITOLO VII - NORME COMUNI SULLA CONCORRENZA, SULLA FISCALITÀ E SUL RAVVICINAMENTO DELLE LEGISLAZIONI - Capo 1 - Regole di concorrenza - Sezione 1 - Regole applicabili alle imprese - Articolo 101 (ex articolo 81 del TCE): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex:12012E101>

che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di:

- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

E, di seguito, un recentissimo commento di due studiosi di biologia in un blog post dall'accattivante titolo di *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*⁸³ che richiama le stesse argomentazioni fin qui esposte, sulla base delle quali conclude «Perché non abbiamo mai deferito questi editori all'antitrust?»:

The situation is amplified by the fact that publishers have created de facto monopolies. In this industry, normal market forces that control pricing through competition are entirely absent. Every paper we submit is a singular product, and every academic library has an obligation to provide access to it. Otherwise, we, the scholars, cannot perform our jobs properly, and it is the libraries' role to support our scholarship. Because of this built-in mandate, publishers can increase prices virtually at will (at least, until library budgets are exhausted), which is strongly supported by data that show the increase in subscription cost far outpaces other market indicators. The only control in place is depressingly reminiscent of a parasite–host relationship: To ensure its own survival the parasite must not kill the host. Why having a monopoly on the product combined with a captive market for it does not violate antitrust law is unclear to us.

Il comportamento omogeneo e uniforme dei grandi gruppi editoriali nelle trattative sui «big deals» e nell'atteggiamento comune di politiche aggressive di crescita continua dei prezzi si configura, a mio avviso, come una concertazione *de facto* fra imprese, ovvero come manifestazione di un'unica volontà economica, che turba il mercato e la concorrenza.

La politica aggressiva di crescita continua dei prezzi, in particolare, non giustificata né dall'offerta di nuovi servizi né da una maggiore apertura di accessi, è stata oggetto del citato rifiuto da parte della Allianz der Wissenschaftsorganisationen tedesca di proseguire le trattative con l'editore Elsevier. Nel comunicato stampa del 2 dicembre 2016 si fa riferimento esplicito alle “minacce” di cui si fa forte l'editore Elsevier che deriverebbero dalla sua posizione dominante sul mercato:

Besides today's 40% profit on turnover, the publishing house is still going for price increases beyond the currently paid license fees. The publisher is declining more transparent business models, which would base on [the actual] publication service and make the publications more openly accessible.

[...] With that, Elsevier tries to use its marked-dominating position and threatens all [german] scientific organizations, whose contracts run out end of 2016, to disable all accesses [to their services].", says Prof. Dr. Host Hippler, president of the Conference of German University Presidents (HRK).

[...] The "Allianz of German Scienceorgs." declines the offer of Elsevier. [We] invite the publisher to make a transparent, sustainable offer and to re-enter the negotiation process. It's

⁸³ Walter P. – Mullins D. *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*, blog post, ASCB, an international forum for cell biology, 7 novembre 2016, <http://www.ascb.org/2016/11/07/on-publishing-and-the-sneetches-a-wake-up-call-november-december-2016-newsletter/>

the scientists, which with predominantly unpaid work have a decisive part in the reputation of the publisher. That fact should be taken into account in the business relationship⁸⁴.

2.2 Abuso di posizione dominante e abuso di dipendenza economica?

L'abuso di posizione dominante è la seconda ipotesi di violazione delle norme europee che mi pare discenda direttamente dalla situazione di oligopolio descritta al paragrafo 1.3.

Un'impresa detiene una posizione dominante quando può comportarsi in modo significativamente indipendente dai concorrenti, dai fornitori e dai consumatori. L'abuso si verifica quando l'impresa sfrutta il proprio potere a danno dei consumatori ovvero impedisce ai concorrenti di operare sul mercato, causando, conseguentemente, un danno ai consumatori.

La possibilità di fissare i prezzi a proprio piacimento è senz'altro l'indizio più sicuro dell'esistenza di una posizione dominante e di una volontà di segmentazione impropria del mercato.

David Tempest, vice direttore del settore *Universal Sustainable Research Access* per Elsevier, in un incontro tenuto a Oxford nel 2013 spiegò chiaramente le ragioni per cui Elsevier non può rendere pubblici i costi dei contratti nei diversi paesi europei:

Curry [in reference to the previous answer]: I'm glad David Tempest is so interested in librarians being able to make costs transparent to their users, because at my university, Imperial College, my chief librarian can not tell me how much she pays for Elsevier journals because she's bound by a confidentiality clause. Would you like to address that?

[Loud applause for the question]

Tempest: Well, indeed there are confidentiality clauses inherent in the system, in our Freedom Collections. The Freedom Collections do give a lot of choice and there is a lot of discount in there to the librarians. And the use, and the cost per use has been dropping dramatically, year on year. And so we have to ensure that, in order to have fair competition between different countries, that we have this level of confidentiality to make that work. Otherwise everybody would drive down, drive down, drive drive drive, and that would mean that ...

[The last part is drowned in the laughter of the audience.]⁸⁵

⁸⁴ Huebl A. *Ah hoc translation of Open Access pub DEAL*, Github, 5 dicembre 2016, <https://gist.github.com/ax3l/677883bb173d932ab6fc8b62b2215f26>. Axel Huebl è un fisico che ha tradotto e pubblicato sulla sua pagina di GitHub la traduzione del comunicato stampa originale, solo in Tedesco (http://www.leopoldina.org/fileadmin/redaktion/Publikationen/Allianz/2016_12_02_DEAL.pdf), su richiesta dei suoi contatti Twitter interessati a leggere. Un esempio efficace di "academic social networking"

⁸⁵ Taylor M. *Elsevier's David Tempest explains subscription-contract confidentiality clauses*, blog post, 20 dicembre 2013, <https://svpow.com/2013/12/20/elseviers-david-tempest-explains-subscription-contract-confidentiality-clauses/>. Nel post si può vedere il video la cui trascrizione viene qui riportata.

Ciò che si configura qui è il timore da parte di Elsevier di una corsa al ribasso fra i singoli stati membri. Che sarebbe, al contrario, il concetto di concorrenza da garantire all'interno del Mercato Unico.

L'art. 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea⁸⁶ [ex art. 82 del Trattato CE] e la normativa italiana (L. 287/90) vietano l'abuso di posizione dominante da parte di una o più imprese all'interno del mercato nazionale nella misura in cui sia pregiudizievole al commercio tra gli Stati membri.

Riporto integralmente l'articolo:

**Articolo 102
(ex articolo 82 del TCE)**

È incompatibile con il mercato interno e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato interno o su una parte sostanziale di questo.

Tali pratiche abusive possono consistere in particolare:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

Il comportamento dei maggiori editori internazionali, esplicitato in questo caso da quanto dichiarato da David Tempest di Elsevier, a mio parere viola in particolare le lettere c) e d).

Un caso analogo si era verificato nel giugno 2010 negli Stati Uniti d'America. In quell'occasione si erano trovati contrapposti l'Università della California, uno dei maggiori enti di ricerca al mondo con i suoi 10 campus, 13.300 docenti, 191.000 studenti e uno dei più prestigiosi editori scientifici, Nature Publishing Group (NPG). L'Università della California rifiutò di firmare il contratto con l'editore Nature adducendo l'impossibilità a far fronte all'aumento esponenziale del prezzo richiesto dall'editore, il 400% in più rispetto all'anno precedente, ovvero circa un milione di dollari. La risposta del gruppo Nature fu:

NPG asserted that UC had enjoyed a "very large, unsustainable discount for many years" and was being subsidized by other NPG subscribers around the world. It claimed that UC enjoyed an 88% discount from list prices, and that NPG was merely trying to reduce the discount to 50%. It claimed that its list-price increases have averaged 7% per year for the past four years and are currently capped at 7% per year. It criticized the idea of a boycott "not least because it is detrimental to the advance of science" and insisted that "we will not be bullied into

⁸⁶ Versione consolidata del *Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea* - PARTE TERZA - POLITICHE E AZIONI INTERNE DELL'UNIONE - TITOLO VII - NORME COMUNI SULLA CONCORRENZA, SULLA FISCALITÀ E SUL RAVVICINAMENTO DELLE LEGISLAZIONI - Capo 1 - Regole di concorrenza - Sezione 1 - Regole applicabili alle imprese - Articolo 102 (ex articolo 82 del TCE): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex:12012E102>

continuing [UC's] subsidy by our other customers." NPG has "actively supported and encouraged" all of UC's OA recommendations (except submitting work to OA journals) since 2005. Finally, it protested that UC was making confidential negotiations public.⁸⁷

A riprova del fatto che i maggiori gruppi editoriali segmentano il mercato a loro piacimento, e non, come viene fatto credere, in base al numero di potenziali lettori calcolato in FTE (full time equivalent) fra docenti e studenti. Da notare, per inciso, le rimozioni dell'editore per il fatto che i termini del contratto fossero stati resi pubblici.

C'è un altro caso significativo. Dal comunicato stampa dell'Università della Florida, che ha tagliato a novembre 2015 il contratto Springer per il peggior rapporto di costo per download, emerge che:

Springer, at \$735K per year, was targeted because of its high cost per use compared to other similar packages. Further, Springer charges FSU several times more than it charges other Florida universities for the same exact product⁸⁸.

Sembra quindi assodato che i grandi editori commerciali (Elsevier, Nature, Springer per citare i casi visti finora) possono permettersi il lusso di fissare prezzi differenti per differenti istituzioni, come risulta da questa tabella⁸⁹:

Evaluating big deal journal bundles

Table 4.

Bundle cost per citation: For-profits, 2009

Publisher	Type of institution		
	Research 1, \$	Research 2, \$	Master's, \$
Elsevier	2.24	0.71	0.17
Springer	3.08	1.48	0.45
Wiley	5.19	1.48	0.48
Emerald	6.94	2.05	1.89
Sage	7.24	3.90	1.69
Taylor & Francis	10.94	2.65	n.a.

Ma non sembrano esserci motivi legati alle dimensioni o alle caratteristiche dell'ente di ricerca:

The contracts that we have seen show remarkable institution-specific price variations that cannot be explained by university characteristics such as enrollment and PhD production. Some institutions have been quite successful in bargaining for lower prices, whereas others may not have been aware that better bargains can be reached. Perhaps this variation explains publishers' desire to keep contract terms confidential⁹⁰.

⁸⁷ Un resoconto della disputa, oltre che la citazione riportata, si legge in Suber P. *SPARC OpenAccess Newsletter* #147, June 2010, <http://www.earlham.edu/~peters/fos/newsletter/07-02-10.htm>

⁸⁸ *FSU Libraries' Journal Subscription Changes*, blog post, October 2015, <https://goo.gl/lyZ6yv>

⁸⁹ Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

⁹⁰ Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

Il condizionale è d'obbligo perché – e qui viene il punto cruciale – all'interno del contratto sono presenti le «confidentiality clauses» di cui si è già discusso ampiamente al paragrafo 1.4⁹¹.

Sembra evidente, tuttavia, che dalle pratiche dei maggiori gruppi editoriali che offrono condizioni dissimili a fronte dello stesso prodotto fornito derivi una segmentazione arbitraria del mercato che favorisce la posizione dominante non di un solo attore ma almeno dei cinque principali oligopolisti, che perpetuano da anni le logiche anelastiche del mercato della comunicazione scientifica a loro esclusivo vantaggio.

A mio parere, per tutto quanto su esposto, rileva anche la fattispecie – *sui generis* - dell'abuso di dipendenza economica. L'abuso di dipendenza economica si verifica quando un'impresa è in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità, per la parte che abbia subito l'abuso, di reperire sul mercato alternative soddisfacenti (art. 9, Legge 18 giugno 1998, n.192).

In questo caso non si tratta di rapporti fra due imprese; di fatto però le Università vengono a trovarsi, nei confronti dei grandi editori internazionali delle cui forniture non possono fare a meno, esattamente in una posizione di mercato «squilibrio di diritti e di obblighi». Credo si possa equiparare alla fattispecie richiamata dalla Dir. 93/13/CE per cui in Germania il «consumatore» sono anche le imprese.

2.3 Un caso concreto: la prima denuncia di fronte all'autorità britannica

Negli ultimi 18 mesi, in Gran Bretagna si sono svolte le trattative fra il gruppo editoriale Reed-Elsevier (ora Elsevier-RELX) e JISC - Joint Information Systems Committee, il consorzio nazionale deputato fra l'altro alla stipula di accordi quadro⁹².

Si sono scatenate nelle scorse settimane polemiche fra i ricercatori sensibili all'istanza di una comunicazione scientifica più trasparente e aperta, che hanno portato a due prese di posizione.

La prima, di carattere più culturale, è legata al nome di Tim Gowers, matematico di Cambridge famoso negli anni scorsi per aver lanciato *The cost of knowledge*, il boicottaggio a Elsevier da parte di autori e revisori⁹³. Gowers propone ora di riflettere

⁹¹ Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

⁹² JISC Collections and Elsevier agreement: questions and answers, blog post, 28 novembre 2016, <https://www.jisc.ac.uk/blog/jisc-collections-and-elsevier-agreement-questions-and-answers-28-nov-2016>

⁹³ Sul boicottaggio a Elsevier, dal titolo *The cost of knowledge*, cfr. https://it.wikipedia.org/wiki/The_Cost_of_Knowledge e il sito della petizione, <http://thecostofknowledge.com/>

se sia il tempo propizio per una «Elsexit»⁹⁴, dato che nelle negoziazioni si sono persi di vista - a favore delle condizioni imposte da Elsevier - i cinque punti di partenza cui JISC aveva assicurato che si sarebbe attenuto, ovvero

1. No real-terms price increases.
2. An offsetting agreement for article processing charges.
3. No confidentiality clauses.
4. A move away from basing price on “historic spend”.
5. A three-year deal rather than a five-year deal.

E propone quindi di passare all’azione in questi termini:

If the deal is accepted, it should not be the end of the story. A large part of the reason that Elsevier and the other large publishers walk all over Jisc in these negotiations is that we lack a credible Plan B. (For mathematics there is one — just cancel the deal and read papers on the arXiv, as we do already — but many other subjects have not reached this stage.) We need to think about this, so that in future negotiations any threat to cancel the deal is itself credible. We also need to think about whether Jisc is the right body to be negotiating on our behalf, given what has happened this time. What I am hearing from many people, even those who think we should accept the deal, is full agreement that it is a bad one. Even if we accept it, the very least we can do is make clear that we are not happy with what we are accepting. It may not be very polite to those at Jisc who worked hard on our behalf, but we have paid a heavy price for politeness.

If Elsevier will not give us a proper market, we can at least create mini-markets ourselves within universities: why not charge more from faculties that rely on ScienceDirect more heavily? Such is the culture of secrecy that I am not even allowed to tell you how the cost is shared out in Cambridge, but it does not appear to be based on need.

I am often asked why I focus on Elsevier, but the truth is that I no longer do: Springer, Wiley, and Taylor and Francis are in many ways just as bad, and in some respects are even worse. (For example, while Elsevier now makes mathematics papers over four years old freely available, Springer has consistently refused to make any such move.)⁹⁵

Notiamo per inciso che, sul tema della cancellazione di tutti gli abbonamenti, circola da tempo la proposta “sovversiva” di Bjoern Brembs, il quale sostiene che con i 10 miliardi spesi ogni anno in abbonamenti si potrebbe costruire l’infrastruttura necessaria alla condivisione dei risultati della ricerca in modo aperto, e si chiede *Why haven’t we already canceled all subscriptions?*⁹⁶:

The question in the title is serious: of the ~US\$10 billion we collectively pay publishers annually world-wide to hide publicly funded research behind paywalls, we already know that only between 200-800 million go towards actual costs. The rest goes towards profits (~3-4 billion) and paywalls/other inefficiencies (~5 billion).

[...] We may not be able to buy paradise with 10b annually, but with such a low bar, it’s easy to get anything that’s at least not equally abysmal. The kind of modern technology we can buy would probably solve most of the most pressing issues with our literature, cover all our needs in terms of data and make sure we can cite and

⁹⁴ Gowers T. *Time for Elsexit?*, blog post, 29 novembre 2016
<https://gowers.wordpress.com/2016/11/29/time-for-elsexit/>

⁹⁵ Gowers T. *Time for Elsexit?*, blog post, 29 novembre 2016
<https://gowers.wordpress.com/2016/11/29/time-for-elsexit/>

⁹⁶ Brembs B. *Why haven’t we already cancelled all subscriptions?*, blog post, 20 maggio 2016,
<http://bjoern.brembs.net/2016/05/why-havent-we-already-canceled-all-subscriptions/>

reuse all scientific code in a version-controlled manner – and then leave a few billion to play around with every year.

[...] Instead of trying to tell scholars to behave ethically in spite of the downsides to them personally, maybe we ought to tell institutions that our infrastructure is outdated and that we need the functionalities everybody else but academics are enjoying? We need to get the same mechanisms going that in the 1980s got our universities to invest in networking hardware and cables, despite a functioning telephone and snail mail system. Cancelling subscriptions doesn't mean losing access, so nobody can tell me that canceling subscriptions is more difficult than installing compatible networking hardware across the globe. I'm now paying for my phone bills out of my budget, while my skype calls are provided by my university. Maybe rather than trying to convince scholars to choose the ethical over the advantageous, it would be more effective to ask our institutions to provide us with modern technology and have those who still want to use the legacy version pay for it themselves?

Framing our issue as an ethical one ("the public needs access to publicly funded research!") may work, but it is a slow, ineffective and uncertain approach. Framing it as merely a technical modernization strikes me as potentially quicker, straightforward and effective.

Ciò che rileva di più al fine dell'ipotesi di abuso di posizione dominante è invece l'iniziativa di Martin Paul Eve, professore al Birkbeck College di Londra, campione delle digital humanities e co-fondatore del progetto editoriale *Open Library of Humanities* (<https://www.openlibhums.org/>), una piattaforma Open Access per la pubblicazione di riviste e monografie in forma innovativa e aperta. Il 3 dicembre 2016 Martin Paul Eve ha citato in giudizio dell'editore Elsevier di fronte alla *Competition and Markets Authority* britannica⁹⁷.

Il settore di riferimento è Industry 58.14/1.

Le motivazioni addotte sono sulla falsariga di quanto ho cercato di evidenziare nei paragrafi precedenti, ovvero

- la presenza di clausole di riservatezza, che impediscono la trasparenza sui prezzi e favoriscono di fatto un comportamento anti-competitivo:

The results of the negotiations that took place with Elsevier are currently being considered by UK universities. However, the details of the agreement are under a non-disclosure agreement. In our view, this represents a serious breach of competitive market practices since it is impossible for other parties to benefit from price competition. Furthermore, that this is used in the expenditure of public or publicly-underwritten funds goes, to the best of our knowledge, against HM Treasury principles for the commissioning and expenditure of public funds. We believe that this is a result of Elsevier's abuse of a dominant market position and more systemic problems of competition in the field of scholarly publishing. As above, a sitting MP

⁹⁷ Eve M. P. *Referring Elsevier/RELX to the Competition and Markets Authority*, blog post, 3 dicembre 2016, <https://www.martineve.com/2016/12/03/referring-elsevierrelx-to-the-competition-and-markets-authority/>. Il testo integrale della citazione costituisce l'Allegato 1 alla Tesi.

recommended that were this to be continued, RELX Group should be referred for anti-competitive practices⁹⁸.

- l'abuso di posizione dominante, già riferito in una precedente inchiesta dell'Authority, basata sulla rilevante quota di mercato occupata da Elsevier, secondo i dati richiamati anche nel paragrafo 1.3, e sulla spesa di 40 milioni di sterline in UK:

We believe that Elsevier exhibits market dominance by the criteria of the CMA by meeting the following criteria:

- Elsevier's dominance in this space is indicated in a range of positions that we believe exceed or come close to 40% of total supply. A 2002 OFT report noted that the group had a "a forty one per cent share of the supply of science and technology journals" (OFT, OFT396, 2002, p. 6).

Another realistic and reasonable estimate in our view is that a grouping of Taylor & Francis, Wiley-Blackwell and Elsevier account for over 50% of all published science papers in 2013 and 71% for all psychology papers (Larivière, Haustein, and Mongeon, 2015).

We believe that Elsevier is not affected by normal competitive restraints. The goods it sells are unique and non-comparable. If a researcher requires a specific article, then no substitute good can be found, which works against competitive market price pressure (Eve, 2014, p. 14).

- la segmentazione artificiosa del mercato, basata sulle pratiche ammesse da Elsevier stessa nel video di David Tempest citato al paragrafo 2.2:

We believe that Elsevier uses non-disclosure agreements extensively in order to ensure that its prices are unaffected by competition. [...] This represents, in our view, a substantial discrimination between customers based on little to no material difference in the circumstances of supply, as a result of a dominant market position and a desire to avoid price competition. We see this as consequently unfair to its customers who do not see the benefits of price competition.

- la chiusura in ingresso per i nuovi editori, dovuta al drenaggio degli scarsi fondi disponibili, che evidenzia quanto il mercato sia disfunzionale:

Because it holds such a dominant market position, we believe that Elsevier knows that institutions of higher education (its primary customers) will suffer if they do not subscribe to its packages. Because it controls such a large portion of scholarly and scientific materials (as above) it is able to leverage an operating profit margin of approximately above 40% in the STM division since 2011 (Larivière, Haustein, and Mongeon, 2015, figure 7), demonstrating, in our view, substantial market dysfunction. We believe that this leads to a situation in which it is difficult for competitors to emerge based solely on Elsevier's dominance. Because library budgets are finite, but Elsevier controls so much of the supply chain, we feel that smaller publishers are unable to compete due to the threat of Elsevier withdrawing its supply to the same customer base.

⁹⁸ Eve M. P. *Referring Elsevier/RELX to the Competition and Markets Authority*, blog post, 3 dicembre 2016, <https://www.martineve.com/2016/12/03/referring-elsevierrelx-to-the-competition-and-markets-authority/>.

Quanto alla turbativa del settore merceologico, vale la pena ricordare almeno, insieme al margine di profitto troppo elevato, due punti:

- il monopolio sugli articoli pubblicati, che ha consentito la spirale dei prezzi delle riviste scientifiche:

Because goods are non-substitutable (a journal article cannot be substituted for another since each is unique and novel), little to no downwards price pressure is exerted, which we believe has contributed to a 300% rise in journal prices above inflation since 1986.

- il conflitto di interessi, poiché come già ricordato Elsevier possiede anche la banca dati Scopus su cui si basa la valutazione della ricerca:

Elsevier also control data and analytics services that are used by universities to assess the reputation of journals, researchers, and institutions. These services for both citation metrics (used to evaluate researchers) and for university rankings are in part based on Elsevier's own journals, so it is our belief that institutions feel that to be competitive they must have access to the journals that are used to assess their research quality.

La citazione in giudizio è troppo recente per poterne registrare gli sviluppi, se non la grande eco ottenuta su Twitter il giorno della diffusione della notizia.

Per intanto segnalo che la professoressa Maria Chiara Pievatolo ne ha tradotta la parte più significativa e l'ha pubblicata sul sito dell'Associazione Italiana per la Promozione della Scienza Aperta (AISA), mentre io l'ho inviata alla lista del Gruppo di lavoro Open Access della CRUI: vedremo se anche in Italia nasceranno iniziative simili.

2.4 Pregiudizio al commercio o all'innovazione?

Quanto esposto finora non configura solo un pregiudizio al commercio, ma all'innovazione.

Il Commissario Carlos Moedas ha ripetuto in svariate occasioni – i suoi interventi sono stati recentemente raccolti in un volume, *Open innovation, Open Science, Open to the world*⁹⁹ - che l'accesso e il riuso dei dati scientifici e dei risultati della ricerca è funzionale alla crescita e all'innovazione in Europa:

Common to all these people – common to success in the research and innovation community – is openness. It is my opinion that the future of innovation lies in bringing as many different people, concepts and fields together. The future of research in Europe lies in people like you setting its course as a community, and with those who are different from you.

In my eyes, the future lies in open innovation, because openness fuels innovation¹⁰⁰.

⁹⁹ Moedas C. *Open Innovation, Open Science, Open to the world*, EC press, 2016

<http://bookshop.europa.eu/en/open-innovation-open-science-open-to-the-world-pbKI0416263/>

¹⁰⁰ Moedas C. *The importance of research for the future of Europe*. Speech. Aug. 31 2015,

http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/moedas/announcements/importance-research-future-europe_en

E ancora

Open science is also about making sure that science serves innovation and growth. It guarantees open access to publicly-funded research results and the possibility of knowledge sharing by providing infrastructures. Facilitating access to those data will encourage re-use of research output. For example, companies, and particularly SMEs, can access and re-use data, infrastructures and tools easily and at a reasonable cost and can accelerate the implementation of ideas for innovative products and services¹⁰¹.

Nelle Conclusioni del *Council on Competitiveness* del 27 maggio 2016 si legge:

The Council [...]

2. ACKNOWLEDGES that open science has the potential to increase the quality, impact and benefits of science and to accelerate advancement of knowledge by making it more reliable, more efficient and accurate, better understandable by society and responsive to societal challenges, and has the potential to enable growth and innovation through reuse of scientific results by all stakeholders at all levels of society, and ultimately contribute to growth and competitiveness of Europe.

[...]

6. AGREES that the results of publicly funded research should be made available in an as open as possible manner and ACKNOWLEDGES that unnecessary legal, organisational and financial barriers to access results of publicly funded research should be removed as much as possible and appropriate in order to attain optimal knowledge sharing, taking into account when necessary the need for exploitation of results; ENCOURAGES the Commission and Member States to further engage with third countries in order to accelerate the transition process to open science and to ensure mutual benefits regarding open access to scientific publications and optimal reuse of research data in a global context.

[...]

8. WELCOMES the Commission Communication of 9 December 2015 on "Towards a modern, more European copyright framework" and LOOKS FORWARD to the legislative proposals from the Commission announced therein; STRESSES the importance to enhance the EU's competitiveness, and technological and scientific leadership, which could include allowing public interest research organisations to carry out text and data mining of content, to which they already have lawful access, for scientific research purposes; STRESSES the need to continue the support by the Commission and Member States to allow all bodies and organisations, including citizens, scientists and businesses and SMEs, to mine results of publicly funded research they already have legal access to.

[...]

12. AGREES to further promote the mainstreaming of open access to scientific publications by continuing to support a transition to immediate open access as the default by 2020, using the various models possible and in a cost-effective way, without embargoes or with as short as possible embargoes, and without financial and legal barriers, taking into account the diversity in research systems and disciplines, and that open access to scientific publications should be achieved in full observance of the principle that no researcher should be prevented from publishing; INVITES the Commission, Member States and relevant stakeholders, including

¹⁰¹ Moedas C. *Open science for a knowledge and data-driven economy*. Speech. ERA conference, June 23 2015, http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/oettinger/blog/open-science-knowledge-and-data-driven-economy_en

research funding organisations, to catalyse this transition; and STRESSES the importance of clarity in scientific publishing agreements.¹⁰²

La Commissione Europea ha compiuto quindi una chiara scelta di campo in favore della Open Science e dell'Open Access alle pubblicazioni scientifiche, per cercare di coniugare nuovamente ricerca e innovazione.

Viene sempre citato, a questo proposito, lo studio danese sulle Piccole e Medie Imprese che avrebbero immesso sul mercato i loro prodotti con due anni di anticipo se avessero avuto accesso ai risultati delle ricerche condotte nelle Università, che invece vengono pubblicati in riviste dai prezzi di abbonamento inaccessibili¹⁰³.

Come si legge nelle *Recommendations on access to and preservation of scientific information*, l'accesso all'informazione scientifica è vitale per la crescita delle imprese, oltre che per una partecipazione più attiva dei cittadini:

(6) Policies on open access to scientific research results should apply to all research that receives public funds. Such policies are expected to improve conditions for conducting research by reducing duplication of efforts and by minimising the time spent searching for information and accessing it. This will speed up scientific progress and make it easier to cooperate across and beyond the EU. Such policies will also respond to calls within the scientific community for greater access to scientific information.

(7) Enabling societal actors to interact in the research cycle improves the quality, relevance, acceptability and sustainability of innovation outcomes by integrating society's expectations, needs, interests and values. Open access is a key feature of Member States' policies for responsible research and innovation by making the results of research available to all and by facilitating societal engagement.

(8) Businesses will also benefit from wider access to scientific research results. Small and medium-sized enterprises in particular will improve their capacity to innovate. Policies on access to scientific information should therefore also facilitate access to scientific information for private companies.¹⁰⁴

Il mercato attuale della comunicazione scientifica, con le sue logiche oligopolistiche di massimizzazione del profitto, è quanto di più lontano da questa impostazione si possa immaginare.

I grandi gruppi editoriali – due dei quali, ricordiamolo, hanno sede in Europa – sono sempre coinvolti come stakeholders nelle iniziative della Commissione. La transizione verso modelli di pubblicazione più aperti e funzionali alla crescita comune va gestita con la partecipazione di tutti gli attori coinvolti, purché siano chiari i principi di fondo.

¹⁰² Council Conclusions On The Transition Towards An Open Science System, May 27 2016, data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9526-2016-INIT/en/pdf

¹⁰³ Access to Research and Technical Information in Denmark. Report to The Danish Agency for Science, Technology and Innovation (FI) and Denmark's Electronic Research Library (DEFF), 16 maggio 2011, <http://ufm.dk/en/publications/2011/access-to-research-and-technical-information-in-denmark>

¹⁰⁴ Recommendation on access to and preservation of scientific information, C(2012) 4890 final, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/AUTO/?uri=uriserv:OJ.L_.2012.194.01.0039.01.ENG&toc=OJ:L:2012:194:TOC

Il dettato delle Conclusioni, auspicando «the importance of clarity in scientific publishing agreements», a mio parere prende atto del dibattito e delle tensioni di cui questo lavoro ha cercato di dare evidenza, nell'ottica della tutela del consumatore-ente di ricerca, e costituisce una forte leva verso il cambiamento.

In futuro sarà opportuno allargare il discorso ai dati della ricerca, che sono vitali per la crescita e l'innovazione, come già riconosciuto da Neelie Kroes, Commissaria per l'agenda digitale fino al 2014: «Data are the new oil»¹⁰⁵

È sufficiente leggere il primo *Rapporto* della Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud, pubblicato lo scorso 11 ottobre, per rendersi conto di come il panorama della comunicazione scientifica stia mutando, e di come i dati rivestano un'importanza crescente:

The challenge is clear to us: if we do not act, there might be a looming crisis on the horizon. The vast majority of all data in the world (in fact up to 90%) has been generated in the last two years.

Computers have long surpassed individuals in their ability to perform pattern recognition over large data sets. Scientific data is in dire need of openness, better handling, careful management, machine actionability and sheer re-use. One of the sobering conclusions of our consultations was that research infrastructure and communication appear to be stuck in the 20th century paradigm of data scarcity. We should see this step-change in science as an enormous opportunity and not as a threat. The EOSC is a positive 'Cloud on the Horizon' to be realised by 2020. Ultimately, actionable knowledge and translation of its benefits to society will be handled by humans in the 'machine era' for decades to come, machines are just made to serve us.¹⁰⁶

Il coordinatore del Gruppo di esperti, Barend Mons, sottolinea chiaramente la necessità di aver accesso ai dati in un formato leggibile dalle macchine:

Open Access articles are indispensable but solve only a fraction of the problem. Neither 'open research data' alone will do. We still try to press petabytes of results in length-restricted narrative, effectively burying them behind firewalls or in 'supplementary data behind decaying hyperlinks and then trying to mine them back again.

Computers hate ambiguous human language and love structured, machine actionable data, while machine readable data are a turnoff for the human mind. As computers have become indispensable research assistants, we better make what we publish understandable to them. We need both in concert to form social machines; in order to do pattern recognition in complex, interlinked data as well as confirmational studies on methodology and rhetorics in plain understandable human language¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Kroes N. *Neelie Kroes on the value of open public data: 'data is the new oil'*, video, 16 marzo 2012 <https://www.youtube.com/watch?v=9Jq4Qy1UeAE>

¹⁰⁶ Mons B. *Preface to the First report of the Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud*, 11 ottobre 2016, p. 5 http://ec.europa.eu/research/openscience/pdf/realising_the_european_open_science_cloud_2016.pdf#view=fit&pagemode=none

¹⁰⁷ Mons B. *Preface to the First report of the Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud*, 11 ottobre 2016, p. 5

Il mondo dei machine-readable data apre prospettive inedite anche nel campo dei servizi editoriali, che devono però avere il coraggio di reinventarsi, con modelli di business sostenibile, per uscire da quell'«abbraccio mortale» in cui sono stretti oggi autori, editori, finanziatori della ricerca:

Meanwhile, scholarly communication, data management methodologies, reward systems and training curricula do not adapt quickly enough if at all to this revolution. Researchers, funders and publishers (I always thought that meant making things public) keep each other hostage in a deadly embrace by continuing to conduct, publish, fund and judge science in the same way as in the past century.

So far, no-one seems to be able to break this deadlock¹⁰⁸.

http://ec.europa.eu/research/openscience/pdf/realising_the_european_open_science_cloud_2016.pdf#view=fit&pagemode=none

¹⁰⁸ Mons B. *Preface to the First report of the Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud*, 11 ottobre 2016, p. 5

http://ec.europa.eu/research/openscience/pdf/realising_the_european_open_science_cloud_2016.pdf#view=fit&pagemode=none

3. Conclusioni

Il quadro sintetico della comunicazione scientifica attuale che ho cercato di delineare in alcune sue criticità credo dimostri chiaramente l'asimmetria esistente fra i diversi attori coinvolti nel processo, in particolare fra editori e lettori/ricercatori.

L'ipotesi che questo lavoro ha cercato di dimostrare è il comportamento scorretto dei grandi gruppi editoriali che sembrano configurare una unica volontà economica sul mercato, fino a delineare l'abuso di posizione dominante.

La citazione in giudizio del gruppo editoriale Elsevier da parte di un professore universitario, depositata il giorno stesso in cui stavo terminando la stesura della tesi, dimostra l'attualità di questi temi. L'aver portato per la prima volta queste istanze di fronte all'Authority britannica è forse il primo passo per cercare di ristabilire un certo equilibrio nella comunicazione scientifica, anche utilizzando gli strumenti legali.

Ma sarebbe importante che la transizione verso modelli più aperti e più funzionali alla crescita e all'innovazione dell'intera società – non dimentichiamo che stiamo parlando di ricerca finanziata con i fondi pubblici - partisse dagli attori coinvolti.

In questo senso, le parole di Neelie Kroes¹⁰⁹ sono tutt'oggi illuminanti:

The best thing about Internet is that it's open. In every field it let us share and innovate.

In science, openness is essential.

Open science doesn't mean ignoring economic reality.

Of course we need business models to be sustainable. But that doesn't mean we have to carry on doing things the way they have always been done.

So, wherever you sit in the value chain, wheter you're a researcher or an investor or a policy maker, my message is clear: let's invest in collaborative tools that let us progress...

Let's tear down the walls that keep learning sealed off.

And let's make science open.

¹⁰⁹ Kroes N. *Let's make science open*, video, 11 giugno 2012, http://www.youtube.com/watch?v=6sJbi2eaPXc&list=PL579F6BE69794EAEF&index=1&feature=plpp_video

4. Postilla

Al momento di chiudere la redazione di questo lavoro, data l'estrema attualità del tema trattato, si sono aggiunti due fatti rilevanti, che conviene citare.

In primo luogo occorre registrare il lancio, avvenuto l'8 dicembre 2016 da parte dell'editore Elsevier, di una nuova banca dati bibliometrica, CiteScore¹¹⁰. L'intento del gruppo editoriale è chiaramente quello di contrapporsi al più affermato «Journal Citation Reports» che calcola l'usatisimo (e abusatisimo¹¹¹) Impact Factor, per offrire «a free, transparent, comprehensive, current metrics!»¹¹²

I commenti dei ricercatori su Twitter sono in larghissima parte negativi (basta seguire #citescore) e si riassumono con «Useless metric for journals replaced by...another one»¹¹³. Stephen Curry, dell'Imperial College di Londra, ha dichiarato sulla rivista «Nature»: «In my view, journal metrics should always be accompanied by health warnings that are at least as prominent as the ones you see on cigarette packets, [...] «Such metrics are at the root of many of the current evils in research assessment»»¹¹⁴.

E da una prima ricerca¹¹⁵ emerge come a beneficiare da questa nuova misura siano il gruppo Springer Nature e, senza troppa sorpresa, il gruppo Elsevier:

After the index was released, scientists at the Eigenfactor project, a research group at the University of Washington in Seattle, published a preliminary calculation finding that Elsevier's portfolio of journals gains a 25% boost relative to others if CiteScore is used instead of the JIF¹¹⁶.

Dal punto di vista dell'ipotesi di abuso di posizione dominante, questo non fa che aggiungere un altro tassello al già sterminato portfolio di Elsevier, rafforzando la posizione del gruppo anche nell'area della valutazione della ricerca, in cui già possiede le banche dati Scopus e SciVal. Tutto questo in un contesto competitivo assai più instabile, vista la recente dismissione da parte di Thomson Reuters (11 luglio 2016) della propria divisione *Intellectual Property & Science Business* – che cura la pubblicazione dell'Impact Factor nel «Journal Citation Reports» – alla «private equity funds affiliated with Onex Corporation (“Onex”) and Baring Private Equity Asia (“Baring Asia”) for \$3.55

¹¹⁰ Citescore, lanciato l'8 dicembre 2016: <https://journalmetrics.scopus.com/>

¹¹¹ Le critiche all'Impact Factor sono diffusissime in letteratura; una buona sintesi si legge nelle premesse alla *San Francisco Declaration on Research Assessment – DORA*, che è stata firmata da oltre 12000 ricercatori e 900 enti di ricerca, <http://www.ascb.org/dora/> o nel magistrale Casadevall A. - Fang F.C. *Causes for the persistence of impact factor mania*, in «mBio» 2014, 5(2):e00064-14. doi:10.1128/mBio.00064-14, <http://mbio.asm.org/content/5/2/e00064-14.full>

¹¹² Scopus (Elsevier), Tweet, 8 dicembre 2016, <https://twitter.com/Scopus/status/807254956600217600>

¹¹³ Steel G. Tweet, 8 dicembre 2016, <https://twitter.com/McDawg/status/806892789527101441>

¹¹⁴ Van Noorden R. *Controversial impact factor gets a heavyweight rival*, Nature News, 8 dicembre 2016, <http://www.nature.com/news/controversial-impact-factor-gets-a-heavyweight-rival-1.21131>

¹¹⁵ Bergstrom C. T. - West J. *Comparing Impact Factor and Scopus CiteScore*, Report for Eigenfactor.org, 8-10 dicembre 2016, <http://eigenfactor.org/projects/posts/citescore.php>

¹¹⁶ Van Noorden R. *Controversial impact factor gets a heavyweight rival*, Nature News, 8 dicembre 2016, <http://www.nature.com/news/controversial-impact-factor-gets-a-heavyweight-rival-1.21131>

billion in cash»¹¹⁷: la cifra rende un'idea degli interessi, anche economici, che ruotano intorno al mercato della comunicazione scientifica e della sua valutazione, perché non a caso il gruppo Springer Nature era accreditato come uno dei possibili futuri compratori della Divisione *Intellectual Property & Science Business*, che verosimilmente verrà reimmessa sul mercato smembrata¹¹⁸.

Ai fini di questo lavoro, è utile segnalare in secondo luogo la risonanza avuta dalla citazione in giudizio di Elsevier (paragrafo 2.3), in particolare nella riflessione critica di Bjoern Brembs, che ridiscute *in toto* le pratiche di negoziazione degli Atenei nei confronti degli editori¹¹⁹. Il punto di Brembs è che, mentre per ogni tipo di servizio gli enti pubblici devono attenersi a procedure competitive ad evidenza pubblica, con gli editori si firmano invece contratti a porte chiuse e senza possibilità di negoziare condizioni vantaggiose. Per analogia, quindi,

Suppose University of XYZ needed all their windows cleaned. For some historical reason, faculty decided to all sign over their rights to access their windows to any company of their choosing, such that no other company could come and clean them. Afterwards, the university had to pay outrageous fees for the various cleaners chosen by faculty, because only they had the rights to clean the particular windows the faculty had given to them. You could only get Window X cleaned by Cleaner Y. This is analogous to how we currently publish scholarly works. Shouldn't we instead keep the rights to our works and have 'publishers' compete for our business?

La proposta è allora quella di avvalersi dei servizi editoriali come di ogni altro servizio, affidandoli in base al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Verrebbe così ripristinata una concorrenza reale, oltre che assicurato il buon andamento della cosa pubblica. Il costo medio di una pubblicazione con editori tradizionali è di 5000 dollari, mentre quello dei nuovi servizi editoriali – che hanno anche il vantaggio di essere Open Access, quindi fruibili da tutti – va dai 100 ai 500 dollari. Non ci sarebbe dubbio, nei criteri di aggiudicazione, in caso di confronto competitivo reale. L'affidamento dei servizi può anche essere revocato in caso di insoddisfazione, garantendo flessibilità al mercato, oltre che l'ingresso a nuovi potenziali attori:

Enter new business models such as those of Ubiquity or Scholastica. These service providers allow their clients to switch services if they are not satisfied. Let's say we, University of XYZ, find Scholastica's US\$100 per article service is the lowest responsible bidder. After a year or two we get so many complaints from our faculty about what a horrible service this is, that we decide to have another round of bidding, where we include a more extended range of services. Let's say the US\$500 per article service of Ubiquity wins the bidding this time. University of XYZ can easily switch, without losing access to any of the published articles, simply because the

¹¹⁷ Thomson Reuters Announces Definitive Agreement to Sell its Intellectual Property & Science Business to Onex and Baring Asia for \$3.55 billion, press release, 11 luglio 2016, <http://thomsonreuters.com/en/press-releases/2016/july/thomson-reuters-announces-definitive-agreement-to-sell-its-intellectual-property-science-business.html>

¹¹⁸ Butler D. 'Web of Science' to be sold to private-equity firms, Nature News, 12 luglio 2016, <http://www.nature.com/news/web-of-science-to-be-sold-to-private-equity-firms-1.20255>

¹¹⁹ Brembs B. Should public institutions not be choosing the lowest responsible bidder?, blog post, 6 dicembre 2016, <http://bjoern.brembs.net/2016/12/should-public-institutions-not-be-choosing-the-lowest-responsible-bidder/>

articles remain under the control of University of XYZ. From one year to the next, the service provider switches and our faculty are much happier than before. University of XYZ can make a good case that it is getting a better value for money now than it did with the nominally cheaper option, because it still went with the lowest responsible bidder. Such a situation would create a truly competitive service market (as long as anti-trust regulations remained in effect).

Una impostazione rigorosa di questo tipo, perfettamente in linea con le Direttive 2014/23/UE, 2014/24/UE E 2014/25/UE sui nuovi criteri di aggiudicazione di appalti, porterebbe ad ampliare anche il raggio d'azione legale: oltre alla mera citazione in giudizio per abuso di posizione dominante verrebbe a configurarsi la possibilità di citare in giudizio gli enti che non si sono attenuti a procedure di evidenza pubblica anche per la negoziazione di contratti per la fornitura di servizi editoriali:

Conversely, does this technical possibility mean that public institutions who are still negotiating with individual subscription publishers without a competitive bidding process could now be sued ?

Phrased differently, now that we no longer have to hand over our manuscripts to publishers for them to create a monopoly with our work, aren't we legally required to make sure there can be a competition?¹²⁰

¹²⁰ Brembs B. *Should public institutions not be choosing the lowest responsible bidder?*, blog post, 6 dicembre 2016, <http://bjoern.brembs.net/2016/12/should-public-institutions-not-be-choosing-the-lowest-responsible-bidder/>

Ringraziamenti

Ringrazio la prof. Cristina Barettini per lo spunto offerto a lezione e per i preziosi suggerimenti forniti durante la stesura della tesi.

Un ringraziamento particolare va al prof. Christian Rainero per la disponibilità e il supporto lungo tutta la durata del Master.

Bibliografia e sitografia

Access to Research and Technical Information in Denmark. Report to The Danish Agency for Science, Technology and Innovation (FI) and Denmark's Electronic Research Library (DEFF), 16 maggio 2011, <http://ufm.dk/en/publications/2011/access-to-research-and-technical-information-in-denmark>

Allianz der Wissenschaftsorganisationen, *Press release*, 4 dicembre 2016, <http://www.leopoldina.org/en/press/news/1418/>

Amsterdam Call for Action, April 2016, EUNL2016, <https://wiki.surfnet.nl/display/OSCFA/Amsterdam+Call+for+Action+on+Open+Science>

ARL Statistical trends 2011, <http://www.arl.org/storage/documents/monograph-serial-costs.pdf>

Bergstrom C. T. - West J. *Comparing Impact Factor and Scopus CiteScore*, Report for Eigenfactor.org, 8-10 dicembre 2016, <http://eigenfactor.org/projects/posts/citescore.php>

Bergstrom T.- Courant P.- Mc Afee P. – Williams M. , *Evaluating big deal journal bundles*, PNAS 2014, 111, 26, 9425–9430, doi: 10.1073/pnas.1403006111 <http://www.pnas.org/content/111/26/9425.full>

Bergstrom T.C. -Bergstrom C.T. *Can “author pays” journals compete with “reader pays”?*, in «Nature Web focus on Access to the literature», May 2004 <http://www.nature.com/nature/focus/accessdebate/22.html>

Bergstrom T.C. et al. *Eigenfactor Index of Open Access Fees*, <http://www.eigenfactor.org/openaccess/>

Bergstrom T.C. *Subscription Cost effectiveness* <http://www.eigenfactor.org/projects/subscriptionCost/costeffectiveness.php>

Bosch S.- Anderson K. *Fracking the Ecosystem | Periodicals Price Survey 2016* , in «Library Journal», April 21, 2016, <http://lj.libraryjournal.com/2016/04/publishing/fracking-the-ecosystem-periodicals-price-survey-2016/#>

Brembs B. *Should public institutions not be choosing the lowest responsible bidder?*, blog post, 6 dicembre 2016, <http://bjoern.brembs.net/2016/12/should-public-institutions-not-be-choosing-the-lowest-responsible-bidder/>

Brembs B. *Why haven't we already cancelled all subscriptions?*, blog post, 20 maggio 2016, <http://bjoern.brembs.net/2016/05/why-havent-we-already-canceled-all-subscriptions/>

Butler D. *'Web of Science' to be sold to private-equity firms*, Nature News, 12 luglio 2016, <http://www.nature.com/news/web-of-science-to-be-sold-to-private-equity-firms-1.20255>

CARE CRUI <http://www.crui-risorselettroniche.it/>

Casadevall A. - Fang F.C. *Causes for the persistence of impact factor mania*, in «mBio» 2014, 5(2):e00064-14. doi:10.1128/mBio.00064-14, <http://mbio.asm.org/content/5/2/e00064-14.full>

Caso R. *La Scienza Aperta Contro La Mercificazione Della Ricerca Accademica? (Open Science vs Commodification of Academic Research?)* (April 22, 2016). Trento Law and Technology

Research Group Research Paper Series, 2016, Nr. 28,

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2768755

Chen L. *Best of the biggest: How profitable are the world's largest companies?* In «Forbes» 13 May 2014 <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2014/05/13/best-of-the-biggest-how-profitable-are-the-worlds-largest-companies/>

Citescore, lanciato l'8 dicembre 2016: <https://journalmetrics.scopus.com/>

Content Mine , *Zika virus and text mining*, video, 2016,

https://www.youtube.com/watch?v=5lYzOZ2Cv_I

Council Conclusions On The Transition Towards An Open Science System, May 27 2016, data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-9526-2016-INIT/en/pdf

Dubini P. - Giglia E. *La sostenibilità dei modelli di Open Access*, in «AIDA Informazioni: rivista di Scienze dell'informazione», 2008, vol. 26, n. 3-4, pp. 43-69, <http://eprints.rclis.org/13216/>

Eisen M. *Elsevier is tricking authors into surrendering their rights*, blog post, May 24 2016, <http://www.michaeliseisen.org/blog/?p=1915>

Elsevier Annual Report 2015,

<http://www.relx.com/mediacentre/pressreleases/2016/Pages/annual-report-2015.aspx>

Elsevier Motion to Block License Release Denied in Open-Records Decision, [press release] June 22, 2009 <http://www.arl.org/news/arl-news/2421-elsevier-motion-to-block-license-release-denied>

Eve M. P. *Referring Elsevier/RELX to the Competition and Markets Authority*, blog post, 3 dicembre 2016, <https://www.martineve.com/2016/12/03/referring-elsevierrelx-to-the-competition-and-markets-authority/>

Fang F.C. – Casadevall A. *Retracted Science and the Retraction Index*, in «Infection and Immunity» October 2011 vol. 79 no. 10 3855-3859, <http://iai.asm.org/content/79/10/3855.full>

FSU Libraries' Journal Subscription Changes, blog post, October 2015, <https://goo.gl/lyZ6yv>

Giglia E. *Un altro mondo è possibile: dall'Open Access all'Open Science*, in «Bibliotime», 2016, 1, <http://www.aib.it/aib/sezioni/emr/bibtime/num-xix-1/giglia.htm>

Gowers T. *Time for Elsexit?*, blog post, 29 novembre 2016

<https://gowers.wordpress.com/2016/11/29/time-for-elsexit/>

Guédon J.C. *La lunga ombra di Oldenburg. i bibliotecari, i ricercatori, gli editori e il controllo dell'editoria scientifica*, 2001-2004, <http://hdl.handle.net/10760/5636>

Hartgerink C. *Why Elsevier solution is the problem*, blog post, Nov. 20 2015, <http://onsnetwork.org/chartgerink/2015/11/20/why-elseviers-solution-is-the-problem/>

Hartgerink C. *Elsevier stopped me doing my research*, blog post, Nov. 16 2015, <http://onsnetwork.org/chartgerink/2015/11/16/elsevier-stopped-me-doing-my-research/>

Hartgerink C., *Wiley also stopped me doing my research*, blog post, Feb 23, 2016, <http://onsnetwork.org/chartgerink/2016/02/23/wiley-also-stopped-my-doing-my-research/>

Harvard University, *Faculty Advisory Council Memorandum on Journal Pricing*, April 17, 2012
<http://goo.gl/70Chmy>

Houghton J. – Rasmussen B. -Sheehan P. et al., *Economic implications of alternative scholarly publishing models: Exploring the costs and benefits*. Report to JISC, 2009.
<http://repository.jisc.ac.uk/278/>

Huebl A. *Ah hoc translation of Open Access pub DEAL*, Github, 5 dicembre 2016,
<https://gist.github.com/ax3l/677883bb173d932ab6fc8b62b2215f26>

JISC Collections and Elsevier agreement: questions and answers, blog post, 28 novembre 2016,
<https://www.jisc.ac.uk/blog/jisc-collections-and-elsevier-agreement-questions-and-answers-28-nov-2016>

Jump P. *University of Montreal cancels Wiley-Blackwell deal subscription*, Times Higher Education, Jan 30 2014 <https://www.timeshighereducation.com/news/university-of-montreal-cancels-wiley-blackwell-deal-subscription/2010888.article>

King D.W. *The cost of journal publishing: a literature review and commentary*, in «Learned Publishing», April 2007, 20 pp. 85-106

King, D.W. - Tenopir C. *Some economic aspects of the scholarly journal system*, in «Annal Review of Information Science Technology», 2011, 45: 295–366.
doi:10.1002/aris.2011.1440450114

Kramer B. – Bosman J. *Innovations in scholarly communication*, project, 2014-2016 and going,
<https://101innovations.wordpress.com/>

Kroes N. *Let's make science open*, video, 11 giugno 2012,
http://www.youtube.com/watch?v=6sJbi2eaPXc&list=PL579F6BE69794EAEF&index=1&feature=plpp_video

Kroes N. *Neelie Kroes on the value of open public data: 'data is the new oil'*, video, 16 marzo 2012 <https://www.youtube.com/watch?v=9Jq4Qy1UeAE>

Larivière V.- Haustein S.- Mongeon P. *The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era*, in «PLOS ONE» 2015, 10(6): e0127502. doi:10.1371/journal.pone.0127502
<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>

Lawson S. - Gray J. – Mauri M. *Opening the Black Box of Scholarly Communication Funding: A Public Data Infrastructure for Financial Flows in Academic Publishing*, in «Open Library of Humanities», 2016, 2(1), p.e10. DOI: <http://doi.org/10.16995/olh.72>

LIBER, *Licenses for Europe*, Feb 26, 2013 <http://libereurope.eu/blog/2013/02/26/licences-for-europe-a-stakeholder-dialogue-text-and-data-mining-for-scientific-research-purposes-working-group/>

Licenze Creative Commons, <http://creativecommons.it/>

Mendeley, <https://www.mendeley.com/home/a/>

Moedas C. *Open Innovation, Open Science, Open to the world*, EC press, 2016
<http://bookshop.europa.eu/en/open-innovation-open-science-open-to-the-world-pbKI0416263/>

Moedas C. *Open science for a knowledge and data-driven economy*. Speech. ERA conference, June 23 2015, http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/oettinger/blog/open-science-knowledge-and-data-driven-economy_en

Moedas C. *The importance of research for the future of Europe*. Speech. Aug. 31 2015, http://ec.europa.eu/commission/2014-2019/moedas/announcements/importance-research-future-europe_en

Mons B. *Preface to the First report of the Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud*, 11 ottobre 2016, p. 5
http://ec.europa.eu/research/openscience/pdf/realising_the_european_open_science_cloud_2016.pdf#view=fit&pagemode=none

Murray-Rust P. *"Dialogue" with Elsevier - story-2 ("Despicable" Legal Weasel Words)*, blog post, May 26 2016, <https://blogs.ch.cam.ac.uk/pmr/2016/05/26/dialogue-with-elsevier-story-2-despicable-legal-weasel-words/>

Murray-Rust P. *Content-mining; Why do Universities agree to restrictive publisher contracts?*, blog post, Nov 22 2016, <https://blogs.ch.cam.ac.uk/pmr/2015/11/22/content-mining-why-do-universities-agree-to-restrictive-publisher-contracts/>

National Science Library, National Academy of Science, *Joint Open Letter to International Publishers*, Sept. 1, 2010
http://www.las.ac.cn/subpage/Information_Content.jsp?InformationID=5372

Open Access@UniTO, <http://www.oa.unito.it>

Open Access Network Austria (OANA), *Recommendations for the Transition to Open Access in Austria*, November 2015, <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.34079>

Outsell. *STM 2016 market size, share, forecast, and trend report*
<https://www.outsellinc.com/search/d7entity/51769>

Pievatolo M.C. *Il 'Bollettino telematico di filosofia politica': la via dell'overlay journal*, in «Bibliotime», XVII, numero 3 (novembre 2014),
<http://www.aib.it/aib/sezioni/emr/bibtime/num-xvii-3/pievatolo.htm>

Qui à peur de l'Open Access? http://www.lemonde.fr/sciences/article/2013/03/15/qui-a-peur-de-l-open-acces_1848930_1650684.html

Recommendation on access to and preservation of scientific information, C(2012) 4890 final,
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/AUTO/?uri=uriserv:OJ.L_.2012.194.01.0039.01.ENG&toc=OJ:L:2012:194:TOC

Retraction watch blog, <http://retractionwatch.com/>

ROARMAP, Registry of Open Access Mandates and Policies, <https://roarmap.eprints.org/>

Rosendaal H. –Geurts P. *Forces and functions in scientific communication: an analysis of their interplay*, CRISP 1997, <http://www.physik.uni-oldenburg.de/conferences/crisp97/roosendaal.html>

Royal Society, *The future of scholarly communication*, London, The Royal Society, 2015
<https://royalsociety.org/events/2015/04/future-of-scholarly-scientific-communication-part-1/>

San Francisco Declaration on Research Assessment – DORA, <http://www.ascb.org/dora/>

Schmitt J. *Academic journals: The most profitable obsolete technology in history*. The Huffington Post Blog. 23 December 2014, <http://www.huffingtonpost.com/jason-schmitt/academic-journals-the-most-profitable-obsolete-technology-in-history>

Scientific journal subscription costs in Finland 2010-2015: a preliminary analysis, Report, June 10, 2016 <http://ropengov.github.io/r/2016/06/10/FOI/>

Scopus (Elsevier), Tweet, 8 dicembre 2016, <https://twitter.com/Scopus/status/807254956600217600>

Springer Annual Report 2012
http://static.springer.com/sgw/documents/1412702/application/pdf/Annual_Report_2012_01.pdf

Springer Nature webpage, <http://www.springernature.com/it/>

SSRN - Social Science Research Network, <https://www.ssrn.com/en/>

Steel G. *What Europe must do next*, blog post, May 31 2016
<https://contentmining.wordpress.com/2016/05/31/text-and-data-mining-i-e-content-mining-for-research-and-innovation-what-europe-must-do-next/> McKinsey, *Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity*, Report, May 2011
<http://www.mckinsey.com/business-functions/business-technology/our-insights/big-data-the-next-frontier-for-innovation>

Steel G. Tweet, 8 dicembre 2016, <https://twitter.com/McDawg/status/806892789527101441>

STM Report 2015 www.stm-assoc.org/2015_02_20_STM_Report_2015.pdf, cita Outsell. *STM 2014 market size, share, forecast, and trend report*.
<http://www.outsellinc.com/1280/products/1268-scientific-technical-medicalinformation-2014-market-size-share-forecast-and-trend-report>

Strieb K. - Blixrud J. *Unwrapping the Bundle: An Examination of Research Libraries and the "Big Deal"*, *Libraries and the Academy*, Vol. 14, No. 4 (2014), pp. 587–615. <https://goo.gl/CQt8Oe>

Suber P. *Open Access overview*, 2003-2010,
<http://legacy.earlham.edu/~peters/fos/overview.htm>

Suber P. *SPARC OpenAccess Newsletter* #147, June 2010,
<http://www.earlham.edu/~peters/fos/newsletter/07-02-10.htm>

Taylor M. *Elsevier's David Tempest explains subscription-contract confidentiality clauses*, blog post, 20 dicembre 2013, <https://svpow.com/2013/12/20/elseviers-david-tempest-explains-subscription-contract-confidentiality-clauses/>

Taylor M. *The obscene profits of commercial scholarly publishers*, blog post, "Sauropod Vertebra Picture of the Week", January 13, 2012, <http://svpow.com/2012/01/13/the-obscene-profits-of-commercial-scholarly-publishers/>

Taylor&Francis Annual Report 2012,
<http://www.informa.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20Report%202013/Informa%20plc%20Annual%20Report%20Accounts%202013.pdf>

The cost of knowledge, <http://thecostofknowledge.com/>

Thomson Reuters Announces Definitive Agreement to Sell its Intellectual Property & Science Business to Onex and Baring Asia for \$3.55 billion, press release, 11 luglio 2016, <http://thomsonreuters.com/en/press-releases/2016/july/thomson-reuters-announces-definitive-agreement-to-sell-its-intellectual-property-science-business.html>

Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea - PARTE TERZA - POLITICHE E AZIONI INTERNE DELL'UNIONE - TITOLO VII - NORME COMUNI SULLA CONCORRENZA, SULLA FISCALITÀ E SUL RAVVICINAMENTO DELLE LEGISLAZIONI - Capo 1 - Regole di concorrenza - Sezione 1 - Regole applicabili alle imprese - Articolo 101 (ex articolo 81 del TCE): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex:12012E101>

Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea - PARTE TERZA - POLITICHE E AZIONI INTERNE DELL'UNIONE - TITOLO VII - NORME COMUNI SULLA CONCORRENZA, SULLA FISCALITÀ E SUL RAVVICINAMENTO DELLE LEGISLAZIONI - Capo 1 - Regole di concorrenza - Sezione 1 - Regole applicabili alle imprese - Articolo 102 (ex articolo 82 del TCE): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=celex:12012E102>

Van Noorden R. *Controversial impact factor gets a heavyweight rival*, Nature News, 8 dicembre 2016, <http://www.nature.com/news/controversial-impact-factor-gets-a-heavyweight-rival-1.21131>

Van Noorden R. *Open access: The true cost of science publishing*, in «Nature» 495, 426–429 (28 March 2013) doi:10.1038/495426a, <http://www.nature.com/news/open-access-the-true-cost-of-science-publishing-1.12676>

Walter P. – Mullins D. *On Publishing and the Sneetches: A Wake-up Call?*, blog post, ASCB, an international forum for cell biology, 7 novembre 2016, <http://www.ascb.org/2016/11/07/on-publishing-and-the-sneetches-a-wake-up-call-november-december-2016-newsletter/>

Wiley Annual Report 2012 http://www.wiley.com/legacy/about/corpnews/fy13_10kFINAL.pdf

Wiley Annual Report 2015, <http://eu.wiley.com/WileyCDA/Section/id-370237.html>

Allegato 1

Re: RELX Group in Industry 58.14/1

Dear Sir/Madam,

We write to complain about what we believe to be the anti-competitive practices of RELX Group in industry 58.14/1 ("Publishing of learned journals") on the following grounds:

- Abuse of a dominant market position
- Problems in a market sector

The grounds on which we believe these statements to be true (and on which we believe any "reasonable person" under English law would reach the same conclusions) are set out below with reference to 1.) the secondary academic literature that has studied the scholarly publishing landscape; 2.) previous competition inquiries; and 3.) financial statements from RELX Group.

Further, we write following the advice of Ann McKechin, previously MP for Glasgow North, who recommended, in a BIS sub-committee inquiry hearing in 2013, that RELX Group (at that time known as Reed Elsevier) be referred to the competition commission if it continued to use non-disclosure agreements. She called this a "profoundly anti-competitive practice" and said that if this was happening with public funds "there should be a referral to the Office of Fair Trading" (HC 1086-i, 2013).

Background

UK Higher Education is funded through a variety of public and private streams. While much revenue is derived from student tuition fees as an apparently private source, quality-related research funding from government is also awarded to almost every institution through the Higher Education Funding Council for England (HEFCE). Furthermore, most tuition-fee income is underwritten by a government guarantee on the loan (the "RAB charge"), making the majority of "private" revenue also contingent on public funds.

Part of the purchasing from UK universities, funded from this pool of public money, is devoted to buying subscription access to learned journals and books in order to further research progress. In the case of access to Elsevier's portfolio (Elsevier is the trading name of RELX Group's academic journal division), a national negotiating team was convened by Jisc, the UK's digital infrastructure body for higher education, and has been consulting over the last 18 months.

The results of the negotiations that took place with Elsevier are currently being considered by UK universities. However, the details of the agreement are under a non-disclosure agreement. In our view, this represents a serious breach of competitive market practices since it is impossible for other parties to benefit from price competition. Furthermore, that this is used in the expenditure of public or publicly-underwritten funds goes, to the best of our knowledge, against HM Treasury principles for the commissioning and expenditure of public funds. We believe that this is a result of Elsevier's abuse of a dominant market position and more systemic problems of competition in the field of scholarly publishing. As above, a sitting MP

recommended that were this to be continued, RELX Group should be referred for anti-competitive practices.

Abuse of a Dominant Market Position

Elsevier is the single largest publisher of scholarly and scientific articles. The UK university community spends around £40m per year on access to the ScienceDirect platform run by the publisher, the Scientific, Technical and Medical division of which made a £760m adjusted operating profit on £2070m revenue in 2015 (Earney, 2016; RELX Group, 2015, p. 9).

Although it is difficult to provide precise figures due to the disaggregation of the market, as previous investigations have also noted (see OFT 396, 2002), we believe that Elsevier exhibits market dominance by meeting the following criteria:

1. Elsevier's dominance in this space is indicated in a range of positions that we believe exceed or come close to 40% of total supply. A 2002 OFT report noted that the group had a "a forty one per cent share of the supply of science and technology journals" (OFT, OFT396, 2002, p. 6).
2. Another realistic and reasonable estimate in our view is that a grouping of Taylor & Francis, Wiley-Blackwell and Elsevier account for over 50% of all published science papers in 2013 and 71% for all psychology papers (Larivière, Haustein, and Mongeon, 2015).
3. We believe that Elsevier is not affected by normal competitive restraints. The goods it sells are unique and non-comparable. If a researcher requires a specific article, then no substitute good can be found, which works against competitive market price pressure (Eve, 2014, p. 14).

It is our view that Elsevier unfairly exploits the above dominant market position to avoid price competition in several ways:

1. We believe that Elsevier uses non-disclosure agreements extensively in order to ensure that its prices are unaffected by competition. David Tempest, Director of Access Relations at Elsevier, for example, argued that were other libraries/institutions of higher education worldwide to know the amount Elsevier charges for access, "everybody would drive down, down and down" on prices, leading to users paying less for accessing these materials (the goal of market competition). This is captured on video (Taylor, 2013). This represents, in our view, a substantial discrimination between customers based on little to no material difference in the circumstances of supply, as a result of a dominant market position and a desire to avoid price competition. We see this as consequently unfair to its customers who do not see the benefits of price competition.

2. Because it holds such a dominant market position, we believe that Elsevier knows that institutions of higher education (its primary customers) will suffer if they do not subscribe to its packages. Because it controls such a large portion of scholarly and scientific materials (as above) it is able to leverage an operating profit margin of approximately above 40% in the STM division since 2011 (Larivière, Haustein, and Mongeon, 2015, figure 7), demonstrating, in our view, substantial market dysfunction. We believe that this leads to a situation in which it is difficult for competitors to emerge based solely on Elsevier's dominance. Because library budgets are finite, but Elsevier controls so much of the supply chain, we feel that smaller publishers are unable to compete due to the threat of Elsevier withdrawing its supply to the same customer base.

Problems in a Market Sector

The market space of 58.14/1 is deeply problematic in our opinion for the following reasons:

1. As above, in our view a small number of publishers, and especially Elsevier, dominate the majority of the landscape.
2. We also believe that there is a problem of a lack of price sensitivity among customers. This is fuelled by non-disclosure agreements but also the fact that researchers are encouraged to publish in "respected" journals for hiring and promotion panels, thereby giving the content to organizations such as Elsevier for free (often with no remuneration from organizations such as Elsevier), with little awareness of the strains that this places on institutional library budgets.
3. Because goods are non-substitutable (a journal article cannot be substituted for another since each is unique and novel), little to no downwards price pressure is exerted, which we believe has contributed to a 300% rise in journal prices above inflation since 1986 (see Eve, p. 13).
4. Elsevier also control data and analytics services that are used by universities to assess the reputation of journals, researchers, and institutions. These services for both citation metrics (used to evaluate researchers) and for university rankings are in part based on Elsevier's own journals, so it is our belief that institutions feel that to be competitive they must have access to the journals that are used to assess their research quality.
5. We think that further evidence of market dysfunction can be seen in Elsevier's extreme levels of profit: up to 42% (RELX Group, 2015), more than double those commonly found in the oil industry (approximately 16%), and far outstripping pharmaceutical companies (around 6.5%).
6. This problem was noted in a House of Commons Select Committee Inquiry in 2013 (as above) and an MP recommended referral to the competition authority were such

practices to continue. We believe that these practices are continuing, and indeed worsening, and we would urge the immediate investigation and intervention in this deeply anti-competitive and unregulated space (HC 1086-i, 2013).

Yours sincerely,

Professor Martin Paul Eve
Birkbeck, University of London (but writing in a personal capacity)

Co-signed
Dr. Jonathan Tennant, Imperial College London (but writing in a personal capacity)
Stuart Lawson, Birkbeck, University of London (but writing in a personal capacity)

Bibliography

Earney, Liam, 'Jisc Collections and Elsevier Agreement: Questions and Answers', Jisc, 2016
<<https://www.jisc.ac.uk/blog/jisc-collections-and-elsevier-agreement-questions-and-answers-28-nov-2016>>
[accessed 3 December 2016]

Eve, Martin Paul, *Open Access and the Humanities: Contexts, Controversies and the Future* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014) <<http://dx.doi.org/10.1017/CBO9781316161012>>

'Evidence to House of Commons Select Committee Inquiry', in *Inquiry into Open Access. Fifth Report of Session 2013-2014.*, by House of Commons Business, Innovation and Skills Committee (London: House of Commons, 2013), pp. Ev20-Ev27, Ev68-Ev69. HC 1086-i.

Larivière V, Haustein S, Mongeon P (2015) The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era. *PLoS ONE* 10(6): e0127502. <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0127502>>

Office of Fair Trading, 'The Market for Scientific, Technical and Medical Journals: A Statement by the Office of Fair Trading (OFT 396)', *Interlending & Document Supply*, 31 (2003), 61–64
<<https://doi.org/10.1108/02641610310460745>>

RELX Group, 'Annual Reports and Financial Statements 2015', 2015
<http://www.relx.com/investorcentre/reports%202007/Documents/2015/relxgroup_ar_2015.pdf> [accessed 3 December 2016]

Taylor, Mike (2013) Elsevier's David Tempest explains subscription-contract confidentiality clauses. *Youtube*. <<https://www.youtube.com/watch?v=4JsNT1qKe7I>>